
DESARROLLO DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS EN MÉXICO

**PROPUESTA DE MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE
SERVICIOS MICROFINANCIEROS DE BAJO COSTE
PARA SEGMENTOS DE BAJOS INGRESOS Y
ANÁLISIS DE SU IMPLANTACIÓN POTENCIAL
EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL**

**TESIS DOCTORAL
FRANCISCO PRIOR SANZ**

**DIRECTOR: JOSÉ MANUEL GARCÍA DE LA CRUZ
DOCTORADO EN INTEGRACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO
DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA ECONÓMICA
FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID**

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer en primer lugar la ayuda y colaboración de Carl Cira, Director del “Summit of the Americas Center” de Florida International University (Miami) quien ha apoyado con gran interés y generosidad la investigación realizada para la redacción de esta Tesis Doctoral.

En segundo lugar quisiera agradecer también la ayuda del Maestro Celso Garrido (Universidad Autónoma Metropolitana de México Distrito Federal) quien gracias a su gran dinamismo y con la colaboración de Rocío Mejía (Directora del Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México), contribuyeron a realizar el estudio de campo que presento en el capítulo IV de esta Tesis Doctoral.

Finalmente, quisiera también agradecer a José Manuel García de la Cruz, mi Tutor y Director de Tesis en el programa de Doctorado en Integración y Desarrollo Económico (Universidad Autónoma de Madrid), por su ayuda en la realización, validación y pronta presentación de esta Tesis Doctoral.

INTRODUCCIÓN	1
1- OBJETIVO METODOLOGÍA Y RESULTADOS ESPERADOS	4
1.1 - OBJETIVO	4
1.2 - ASPECTOS METODOLÓGICOS	5
1.2.1- Hipótesis de partida: La baja bancarización en México responde a un problema de oferta de servicios financieros a los segmentos de bajos ingresos	5
• La localización geográfica	6
• Altos precios de los servicios financieros ofrecidos	6
• Metodología inadecuada de análisis de riesgos crediticios	6
• Marco regulatorio inapropiado	7
1.2.2- Metodología I: Detección y aplicación de mejores prácticas de entidades financieras que operen en México para la resolución de los causas de los bajos niveles de bancarización	7
• Solución propuesta al problema de la localización geográfica	8
• Solución propuesta al problema de los altos precios de los servicios financieros ofrecidos	8
• Solución propuesta a la actual utilización de metodologías inadecuadas de análisis de riesgos crediticios	9
• Solución propuesta al problema del marco regulatorio Inapropiado	9
1.2.3- Metodología II: Análisis de la optimización del impacto de las remesas	10
• Análisis económico. Utilización de indicadores macroeconómicos y macroeconómicos	10
• Análisis operacional. Utilización de la metodología de la cadena de valor	10
1.3- RESULTADOS ESPERADOS: Desarrollo de un modelo de distribución de servicios microfinancieros a bajo coste para segmentos de bajos ingresos y análisis empírico de la factibilidad de la aplicación del modelo teórico propuesto	11

• Determinación del nodo del sistema	11
• Análisis de proveedores de productos de banca electrónica	12
• Análisis de redes de distribución alternativas	12
• Análisis de proveedores de servicios de análisis de datos (Data mining) para la utilización de metodologías de análisis de riesgos alternativas	12
• Análisis de proveedores de remesas	13
• Análisis de la autosostenibilidad financiera del sistema propuesto	13

2- RELACIÓN ENTRE ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS Y DESARROLLO ECONÓMICO	15
--	-----------

2.1. ANÁLISIS TEÓRICO DE LA RELACIÓN ENTRE PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA Y DESARROLLO ECONÓMICO	15
--	-----------

2.1.1. Desarrollo del mercado de capitales y el crecimiento económico	20
--	-----------

2.1.2-Desarrollo del sistema de pagos y el crecimiento económico	25
---	-----------

2.1.3- Captación de depósitos bancarios y el crecimiento económico	27
---	-----------

2.1.4- La estabilidad del sistema bancario y el crecimiento económico	28
--	-----------

2.2- EL PROBLEMA DEL ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO	31
--	-----------

2.2.1- La inestabilidad de los sistemas bancarios en los países en desarrollo como causa de la falta de acceso a los servicios financieros	32
---	-----------

2.2.2- La ineficiencia de los sistemas bancarios en países en desarrollo como causa de la falta de acceso a los servicios financieros	35
--	-----------

3- DESARROLLO DE SISTEMA FINANCIERO Y ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN MÉXICO	37
---	-----------

3.1- DEBILIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	37
---	-----------

3.1.1- La inestabilidad del sistema financiero Mexicano desde 1976	37
• La crisis financiera de 1982	37
• La crisis financiera de 1988	39
• La crisis financiera de 1994	42
• Elementos recurrentes en las crisis financieras Mexicanas desde 1982	46
3.1.2- La crisis del FOBAPROA	51
• Consecuencias de la crisis financiera de 1994 y de la respuesta gubernamental en la estructura económico financiera de México	56
3.2- FORTALEZAS DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	60
3.2.1- Estabilidad macroeconómica en México desde 1995	60
3.2.2- Estabilidad del sector financiero Mexicano desde 1995	68
3.3- EL PROBLEMA DE LA FALTA DE ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS BÁSICOS EN MÉXICO	71
• Acceso a medios de pago	71
• Acceso a los depósitos bancarios	73
• Acceso al crédito bancario	75
4- EXPERIENCIAS EN MÉXICO EN EL DESARROLLO DE SISTEMAS DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR	84
4.1 - CAJAS DE AHORRO Y BANCA SOCIAL	84
4.1.1- Regulación prudencial. La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) y la Supervisión auxiliar	86
4.1.2- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi)	87
4.1.3- La Red de la Gente y el futuro del sector del Ahorro y crédito Popular en México	88
4.2– MICROFINANCIERAS	90
• Organización y regulación de las microfinancieras en México	92

4.3– PRINCIPALES DESAFÍOS DE LAS ENTIDADES MICROFINANCIERAS DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR	92
4.3.1- Mayor interconexión entre los actores	92
4.3.2- Mayor transparencia	93
4.3.3- Diversificación de la oferta	94
5- LAS REMESAS DE EMIGRANTES RECIBIDAS EN MÉXICO	96
5.1- ANÁLISIS MACROECONÓMICO	96
5.1.1- Impacto Macroeconómico	97
5.1.2 - El efecto multiplicador de las remesas	99
5.1.3 - El impacto económico de las asociaciones de emigrantes Mexicanos	103
5.1.4 - Impacto de las remesas en la mejor distribución del ingreso y reducción de la pobreza	105
5.2 - ANÁLISIS MICROECONÓMICO	111
5.2.1 Evolución número de emigrantes	111
• Teorías explicativas del origen de los movimientos migratorios	113
• Teorías sobre la perpetuación de las migraciones Internacionales	129
• Evolución prevista de la emigración Mexicana en Estados Unidos	134
5.2.2 Mecanismos de envío	136
5.2.3 Coste de los envíos	137
5.2.4 Perfil del emisor de remesas	138
• Perfil Inmigrante Mexicano en EUA	138
• Perfil emisor de remesas Mexicano a EUA	142
5.2.5 Perfil y uso del receptor de remesas	144

5.2.6 Necesidad del receptor de remesas 146

- Evolución de los ingresos individuales 146
- Hogares en situación de pobreza extrema 148

6- MODELO PROPUESTO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS DE BAJO COSTE PARA SEGMENTOS DE BAJOS INGRESOS	149
---	------------

**6.1 – CAUSAS QUE EXPLICAN LA FALTA DE ACCESO A
SERVICIOS FINANCIEROS EN MÉXICO 149**
6.1.1-La localización geográfica 149
6.1.2-Altos precios de los servicios financieros ofrecidos 151
**6.1.3-Metodologías inadecuadas de análisis de riesgos
crediticios 153**
6.1.4-Marco regulatorio inapropiado 155
**6.2. ELEMENTOS INSTITUCIONALES DEL MODELO DE
DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS PROPUESTO 157**

- Productos financieros de bajo coste como solución
propuesta al problema de los altos precios de los servicios
financieros ofrecidos 158
- Redes de distribución alternativas como solución
propuesta al problema de la localización geográfica 158
- Utilización de metodologías alternativas de análisis de
riesgos como solución propuesta a la actual
utilización de metodologías inadecuadas de análisis
de riesgos crediticios 158
- Optimización del impacto de las remesas 159
- Utilización de sistemas nodales en red como solución
propuesta al problema del marco regulatorio inapropiado 160

6.3- VALIDACIÓN TEÓRICA DEL MODELO PROPUESTO 161
6.3.1- Economías de alcance 162
6.3.2- Economías de escala 164
6.3.3 Los costes de transacción y las asimetrías de información 165

• Transformación de activos financieros	166
• Acceso al sistema de pagos y provisión de liquidez	166
• Gestión del riesgo	168
• Procesamiento de información	169
6.3.4- Conclusiones	172
6.4 PRODUCTOS FINANCIEROS DE BAJO COSTE	175
6.4.1 Eficiencia en costes	177
6.4.2 Asignación producto segmento	178
• Segmentación de clientes	178
• Asignación de productos de banca electrónica a segmentos	180
6.4.3 Instrumentos de gestión comercial	183
6.4.4 El gran desafío pendiente: Desarrollo de la red de aceptación	186
• Terminales punto de venta	186
• Cajeros automáticos	190
• Banca telefónica y banca por internet	193
6.5 REDES DE COMERCIALIZACIÓN ALTERNATIVAS	194
6.5.1 Telemarketing	195
• Aplicación de mejores prácticas en comercialización por telemarketing de la industria bancaria	196
6.5.2 Red externa de agentes	199
• Aplicación mejores prácticas de la industria bancaria en la gestión de redes de agentes	200
6.6 METODOLOGÍAS DE ANÁLISIS DE RIESGO ALTERNATIVAS	203
6.6.1 Intercambio de información sobre los acreedores	
Desarrollo de registros crediticios o centrales de información	203
6.6.2 Utilización de las mejores prácticas en metodologías de gestión de riesgos de las unidades de banca electrónica de las entidades financieras	207

• Análisis del riesgo de admisión	208
• Sistemas análisis comportamental y seguimiento del riesgo	213
• Análisis del riesgo de pequeñas y medianas empresas	216
6.6.3 Utilización de las mejores prácticas en metodologías de gestión de riesgos de las entidades microfinancieras	219
6.7 OPTIMIZACIÓN DEL IMPACTO DE LAS REMESAS	222
6.7.1 Análisis de la cadena de valor de envío de dinero	222
• Estructura competitiva de la industria de remesas	222
• Análisis del modelo de negocio y cadena de valor de la industria de los envíos de dinero	224
6.7.2 Sinergias entre la industria de envío de dinero y la industria bancaria	234
• Sinergias operacionales	235
• Sinergias de ingreso	239
6.8 ESTRUCTURA NODAL EN RED	242
6.8.1 Análisis de las infraestructuras tecnológicas y estructuras organizativas de los procesos bancarios	242
6.8.2 Servicios a proveer por el nodo de la red de entidades de ahorro y crédito popular	250
7- ANÁLISIS DE LA IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS PROPUESTO EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL	255
7.1 BANCARIZACIÓN EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL	255
7.1.1 Análisis del perfil de los desbancarizados	255
7.1.2 Acceso a servicios financieros (fuera del sistema financiero formal) de los no bancarizados	257
7.1.3 Causas de los bajos niveles de bancarización en México Distrito Federal	259
7.2 REMESAS DE INMIGRANTES EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL	261

7.3 MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS PROPUESTO PARA SEGMENTOS DE BAJOS INGRESOS EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL	263
7.3.1-El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOS)	265
7.3.2- Definición marco jurídico e institucional	269
• Entidades de Ahorro y Crédito Popular operando en México D.F	269
• Impacto de la ley de Ahorro y Crédito Popular en las entidades del sector de ahorro y crédito popular operando en México D.F	273
7.3.3- Figura jurídica de Fondeso en el Sistema de ahorro y crédito popular del Distrito Federal	275
• Opción 1: Federación	276
• Opción 2: Apoyo a creación de entidades cooperativas: Caja Fonaes	278
• Opción 3: Creación de una Sociedad Financiera de Objeto Limitado (Sofol)	279
• Opción 4: Sociedad Financiera Popular (Sofipo)	283
7.3.4. Creación de una red de distribución de servicios microfinancieros en México Distrito Federal	290
7.3.5. Productos financieros y remesas	297
7.3.6. Optimización del uso de la base de datos del Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México	300
• Utilización de la base de datos para aplicación de metodologías alternativas de análisis de riesgos	303
• Utilización de la base de datos para aplicación de metodologías de gestión comercial	306
7.4– CUANTIFICACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO Y DE LA AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LA APLICACIÓN DEL MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS PROPUESTO PARA MÉXICO DISTRITO FEDERAL	307

8- CONCLUSIONES	316
BIBLIOGRAFÍA	319

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta tesis doctoral es analizar como resolver el problema de la falta de acceso a los servicios financieros básicos en México, a partir de dos fenómenos nuevos que se producen en la región. En primer lugar el desarrollo de la industria de distribución de servicios financieros a bajo coste (banca electrónica), que permite servir a segmentos de bajos ingresos manteniendo altas rentabilidades de explotación. En segundo lugar, el fenómeno de las remesas, cuyo impacto optimizado podría llevar a la inclusión en el sistema financiero formal de importantes flujos de capital procedentes de los inmigrantes en los países desarrollados.

Para realizar dicho análisis he preparado un trabajo que intenta a partir de la descripción de las hipótesis enunciadas sugerir soluciones factibles al problema de la falta de acceso a servicios financieros básicos. Primeramente, tras describir en el capítulo primero el objetivo, metodología y resultados esperados en el capítulo dos se estudia la relación teórica entre desarrollo del sistema financiero y desarrollo económico, y se presenta el problema que sufren los países en desarrollo en términos de falta de acceso a servicios financieros básicos.

El capítulo tercero, analiza las debilidades y fortalezas del sistema financiero Mexicano, estimando el problema de falta de servicios financieros básicos que sufre el país Azteca. El capítulo cuarto, describe las experiencias desarrolladas en México para crear sistemas de ahorro y crédito popular que puedan resolver el problema de falta de acceso a servicios financieros básicos.

El capítulo quinto se consagra al análisis económico de los flujos de remesas que recibe México e intenta explicar desde una perspectiva macroeconómica y microeconómica tanto el impacto de estos flujos en la economía Mexicana, como las razones que explican el crecimiento de estos flujos. El análisis explicativo de la evolución de los flujos de remesas, nos permite no sólo comprenderlos, sino también poder estimar cuál va a ser su evolución futura de manera que podamos incluirlos como elementos de un sistema de ahorro y crédito popular que pueda sostenerse a largo plazo.

El capítulo sexto se inicia con un análisis que presenta cuales son las causas que a mi entender explican la falta de acceso a servicios financieros básicos. Dicho análisis, muestra como el problema que se presenta en México y en general en la mayor parte de los países en desarrollo se explica por un problema de oferta y no demanda. En efecto, la oferta de servicios financieros a los segmentos de bajos ingresos es demasiado costosa, no se distribuye con redes comerciales suficientemente capilares, no utiliza mecanismos de análisis de riesgos apropiados y se regula por sistemas normativos inapropiados.

Como resultado tenemos una demanda insatisfecha de servicios financieros para segmentos de bajos ingresos en México, lo que implica que dichos segmentos

tengan que recurrir a servicios informales mucho más costosos e ineficientes, que les impiden acceder a niveles de desarrollo económico más elevados. La solución que propondré a lo largo de este trabajo será por tanto el desarrollo de una oferta de servicios financieros destinado a los segmentos de menores ingresos, que resuelva los problemas detectados en este capítulo.

El capítulo sexto entra de lleno en la descripción del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste propuesto en este trabajo, que presenta soluciones prácticas para la resolución del problema de oferta de servicios inadecuados para los segmentos de bajos ingresos enunciado anteriormente. Este modelo se basa en gran medida en el modelo de la industria de banca electrónica, que conozco por haber tenido responsabilidades ejecutivas tanto en España como en Latinoamérica.

La industria de banca electrónica, se dirigió originalmente a los segmentos de altos ingresos, especialmente al segmento de ejecutivos que viajaban extensamente. Sin embargo, recientemente ha mostrado ser el modelo económico más eficiente para prestar servicios financieros a los segmentos de bajos ingresos no sólo en México y Latinoamérica en general, sino en amplias partes del mundo en desarrollo y desarrollado.

El modelo de negocio de banca electrónica plantea soluciones a los problemas concretos que explican la baja bancarización en México, tales como la capilaridad de las redes de distribución, el coste de los productos financieros, las metodologías de análisis de riesgo y los instrumentos de gestión comercial. En este capítulo se describirán por tanto extensamente las mejores prácticas que esta industria ofrece en estas áreas, así como su aplicación al desarrollo de un sistema de ahorro y crédito popular en México.

Estos elementos, se verán complementados con dos elementos adicionales que acabarán de componer el modelo de distribución de servicios financieros de bajo coste para segmentos de bajos ingresos propuesto en este trabajo de investigación. El primero de estos dos elementos adicionales será la optimización del impacto de las remesas. Este análisis, propondrá a través de una descripción operativa de los procesos comunes existentes entre la industria financiera y la industria de las remesas, explotar las sinergias que estén entre ambas industrias de manera que se puedan generar no sólo una disminución de costes operativos sino también mayores ingresos al sistema. Estas sinergias, permiten al modelo propuesto ser más eficiente, y por tanto poder proveer servicios financieros a segmentos de menor ingreso aún manteniendo la rentabilidad y por tanto la autosostenibilidad del sistema.

El segundo elemento, se refiere a la potenciación de sistemas nodales en red. La industria de banca electrónica, desde su inicio tuvo que optar por sistemas operativos comunes en red para asegurar adecuados niveles de aceptación. Las cajas de ahorros y otras entidades tradicionalmente dedicadas a segmentos de ahorro y crédito popular han utilizado también estos sistemas cooperativos. La

implantación de dichos sistemas, requiere sin embargo de un marco legal adecuado que permita dicha colaboración y por tanto la generación de economías de escala y ahorros en costes. En México la nueva ley de ahorro y crédito popular parece ir en esta dirección, aunque un análisis detallado de su normativa nos permite observar elementos de mejora.

El capítulo séptimo y último analiza la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros propuesto para segmentos de bajos ingresos, tanto desde el punto del crecimiento económico que supone como del nivel de autosostentabilidad financiera que genera. Este último elemento es de especial relevancia, ya que tradicionalmente los sistemas de ahorro y crédito popular han sido financiados por subsidios públicos, cuya dependencia ha hecho que dichos sistemas no sobrevivieran ni al paso de los años ni a los cambios políticos.

El análisis de campo que presento en este capítulo séptimo, lo realicé en México Distrito Federal con el Fondo de desarrollo social de la ciudad de México (agencia del gobierno del Distrito Federal). Los resultados, mostraron no sólo como el impacto de la aplicación de las iniciativas propuestas era importante en términos de desarrollo económico, sino que también el sistema era autosostenible financieramente.

1- OBJETIVO METODOLOGÍA Y RESULTADOS ESPERADOS

1.1 - OBJETIVO:

El objetivo de esta tesis doctoral es analizar como resolver el problema de la falta de acceso a los servicios financieros básicos en México. Se considera que una sociedad plenamente bancarizada tiene un mayor potencial porque los recursos se utilizan con mayor eficiencia. En cambio la falta de intermediación bancaria reduce el multiplicador de la inversión e impide que los beneficios del proceso de crecimiento se difundan de manera adecuada entre los miembros de la sociedad, empeorando la distribución de la riqueza y por tanto la democratización de la sociedad.

El acceso a los servicios bancarios o bancarización se ha analizado tradicionalmente como el acceso al crédito bancario. Sin embargo los servicios bancarios no sólo se refieren a la oferta de crédito, sino también a mecanismos de ahorro y medios de pago. Aunque la relación entre bancarización y crecimiento económico se explica normalmente de forma global por la intermediación financiera que las instituciones bancarias proporcionan a las economías, en este trabajo voy a descomponer este análisis en tres factores: acceso al crédito, acceso a mecanismos de ahorro y acceso a medios de pago.

Estos tres factores están ligados entre si, ya que una mejora en el acceso a los medios de pago, aumenta el acceso a los mecanismos de ahorro (depósitos), y dicho aumento de los depósitos aumenta el acceso al crédito bancario y por tanto genera crecimiento económico. Sin embargo los dos primeros factores correlacionan positivamente con el crecimiento económico no sólo por el impacto que tienen en promover acceso al crédito, sino también por los ahorros de costes, aumentos de consumo y promoción de transparencia que generan.

A lo largo del siglo XX el sistema financiero Mexicano no ha logrado generalizar todos sus servicios a la población , lo cual ha producido una fragmentación del estatus financiero de los diversos grupos sociales. Por una parte se encuentra un grupo que dispone de los servicios del sistema financiero (bancarizados) y por otra parte los que cuentan con dichos servicios de manera parcial o nula (desbancarizados). Esta situación no es exclusiva de México sino que existe en otros países incluso en los desarrollados. En Estados Unidos se calcula que el 10% de la población está desbancarizada. Este porcentaje es muy superior en países en desarrollo como los de América Latina: En Brasil se calcula que el porcentaje de la población que no tiene acceso a servicios bancarios es del 57,2%, mientras que en Colombia es del 58,8%.

El bajo nivel de acceso a servicios bancarios se observa tanto en los medios de pago, depósitos (cuentas corrientes, cuentas de ahorro) como en el crédito generado en México. El mercado de referencia que tomaré es España, ya que la

importancia de las instituciones financieras Españolas tanto en México como en Latinoamérica es muy relevante.

1.2-ASPECTOS METODOLÓGICOS:

La metodología de análisis a seguir en esta Tesis Doctoral tratará de resolver el problema planteado al desarrollo económico en México por la falta de acceso a servicios financieros de los segmentos de bajos ingresos a partir de las hipótesis de partida, entendidas como las causas que explican el problema de bancarización. El análisis de estas causas o hipótesis de partida se basará en asumir que el problema de la falta de acceso a servicios financieros es un problema de oferta de dichos servicios, y no de falta de demanda de servicios financieros por parte de una gran parte de la población Mexicana.

Una vez determinadas estas causas del problema o hipótesis de partida, se analizarán las soluciones potenciales que resuelvan dichas causas a partir de dos fenómenos nuevos que se producen en la región. En primer lugar el desarrollo de la industria de distribución de servicios financieros a bajo coste (banca electrónica), que permite servir a segmentos de bajos ingresos manteniendo altas rentabilidades de explotación. En segundo lugar, el fenómeno de las remesas, cuyo impacto optimizado podría llevar a la inclusión en el sistema financiero formal de importantes flujos de capital procedentes de los inmigrantes en los países desarrollados.

1. 2.1- Hipótesis de partida: La baja bancarización en México responde a un problema de oferta de servicios financieros a los segmentos de bajos ingresos

Las causas de la diferencia en el nivel de acceso a servicios bancarios entre países no sólo se deben al diferencial de PIB per cápita. Las estrategias de banca comercial presente en México, enfatizan la segmentación del mercado, el control de los costos y el control del riesgo como elementos definitorios de su estrategia comercial. En este sentido, el nivel de desigualdad económica provoca que sólo unos segmentos sean atractivos para la banca comercial establecida en el país.

La estrategia comercial definida en términos de localización, precio y productos persigue fundamentalmente servir a los segmentos de mayor valor. El concepto de valor para una entidad bancaria se determina como el valor actual neto de todos los ingresos actuales y futuros que se espera que un cliente genere para una entidad bancaria. En el caso Mexicano los clientes de alto valor son fundamentalmente los individuos que mayor cantidad de activos tienen depositados con una entidad bancaria, por lo que la banca comercial define sus estrategias para servir a los segmentos más favorecidos de la sociedad Mexicana.

Finalmente la regulación es otro elemento clave que explica el bajo nivel de acceso a servicios financieros que sufre México. Dicha regulación, supone costes adicionales tanto para las entidades bancarias tradicionales de banca comercial,

como para las pequeñas entidades de ahorro y crédito popular cuando pretenden servir a los segmentos de menor capacidad de ingreso.

- **La localización geográfica:**

La falta de acceso a las oficinas bancarias es la primera causa que explica el bajo nivel de bancarización que sufre la población Mexicana. En efecto, uno de los elementos necesarios más importantes para que la población acceda a los servicios bancarios es la cercanía a las agencias o distribuidores de estos servicios.

La población atendida en sucursal es en México la mayor de toda la muestra analizada. Este ratio calculado dividiendo la población total por el número de oficinas bancarias del país, muestra como la densidad bancaria definida en estos términos en México es la peor de los países analizados en la muestra. No sólo es claramente peor que la Española, sino también es peor que la de Colombia, Brasil, Chile y Argentina.

- **Altos precios de los servicios financieros ofrecidos :**

El segundo problema fundamental que explica la falta de acceso a los servicios financieros en México es el referido a los costes y requerimientos para acceder a ellos. Los costes referidos a los medios de pago, cuentas corrientes (acceso a depósitos) y crédito al consumo son en México más altos que en el mercado de referencia España, a pesar de que el PIB per cápita es claramente inferior y por tanto los clientes tienen menor poder adquisitivo.

El alto coste de los servicios financieros en México se explica en mi opinión por tres factores: La falta de competencia en el sistema financiero Mexicano, la estrategia por valor que siguen las entidades financieras y que determina criterios de selección adversa, y los condicionantes de riesgos y coste de capital del país Azteca respecto de los países de origen de las entidades financieras.

- **Metodología inadecuadas de análisis de riesgos crediticios:**

Los procesos de análisis de riesgo crediticio bancario en México se basan fundamentalmente en análisis de los flujos de caja previstos del cliente que pide el crédito. Las entidades financieras no consideran suficientemente en su análisis de riesgos otras variables que les permiten ajustar las expectativas de morosidad de sus clientes. Se trata de variables de vinculación con la entidad y variables sociodemográficas.

La determinación de los flujos de caja previstos se basan en los datos profesionales del cliente que pide el crédito. Comparando estos flujos con los pagos previstos del crédito se determina su capacidad de pago. El problema que esta metodología plantea es que deja fuera del circuito de generación de crédito a

la economía informal, que en México tiene una gran relevancia y en la que operan los segmentos más humildes de la sociedad.

- **Marco regulatorio inapropiado**

El problema fundamental que plantea la Ley de ahorro y crédito popular Mexicana son los altos costes de supervisión que implica. Aunque no existen números verificables que lo muestran, la percepción general es que los costes de supervisión son muy altos. Además de los costes de inscripción en las federaciones mediante la participación en su capital, los costes de supervisión se estiman en unos 1900 dólares mensuales. Dichos costes incluyen mantenimiento de los Comités de supervisión independientes en la federación, los gastos que la federación debe pagar a la confederación y a la Comisión nacional bancaria y de valores así como los gastos de desplazamiento para supervisión sobre el terreno. Dicha estimación no incluye los gastos de reporting y las adaptaciones necesarias en los sistemas para poder aportar la información necesaria requerida por la Comisión nacional bancaria y de valores las federaciones y las confederaciones.

El coste de dicho sistema de supervisión impacta diferentemente dependiendo del tamaño de institución de ahorro y crédito popular. Se estima, que dicho coste puede llegar a representar el 5% de los ingresos de las instituciones de menor tamaño, y el 0,05% para los miembros del sistema de ahorro y crédito popular de mayor talla. Tanto la ayuda técnica de Bansefi, como la de fundaciones independientes, están intentando subsidiar el coste de dicha supervisión llegando algunos casos a reducir dicho coste a 320 dólares mensuales. Sin embargo, estos subsidios son limitados en el tiempo y el verdadero impacto de su coste se verá cuando dichas ayudas finalicen. Además, para las instituciones actualmente ya reguladas por la Comisión nacional bancaria de valores el coste regulatorio todavía mayor a corto plazo, ya que deben responder a los requerimientos regulatorios de la ley actual y a los de la ley de ahorro y crédito popular mientras dure el proceso de transición.

Por otra parte, la banca comercial tradicional se enfrenta también a requerimientos en términos de reservas, condiciones de seguridad y otros requisitos que hacen imposible pueda ofrecer servicios financieros básicos a los segmentos con menor poder adquisitivo de la sociedad Mexicana.

1.2.2- Metodología I: Detección y aplicación de mejores prácticas de entidades financieras que operen en México para la resolución de los causas de los bajos niveles de bancarización

Partiendo de las hipótesis que presentan el problema de bancarización como un problema de oferta inadecuada de servicios financieros a segmentos de bajos ingreso materializada en los elementos descritos anteriormente, esta tesis doctoral propondrá soluciones a dichos problemas en función de las mejores prácticas existentes en la industria Mexicana financiera.

Dichas mejores prácticas se basarán en gran medida en el modelo de negocio de la industria de banca electrónica, en el que el doctorando tiene amplia experiencia profesional y que resuelven a mi entender gran parte de los problemas tomados como hipótesis que explican la falta de acceso a los servicios financieros en México.

El sector del ahorro y crédito popular será también referente para la propuesta de soluciones a los problemas planteados, aunque la utilización de las mejores prácticas de este sector puede ser menos efectiva que el de banca electrónica debido al menor desarrollo de este sector en México. La descripción de dichas mejores prácticas se realizará en el mismo orden que las causas descritas anteriormente, de manera que puedan responder individualmente a los problemas planteados.

- **Solución propuesta al problema de la localización geográfica:**

Para resolver el problema planteado de la escasez de capilaridad de las redes de distribución en México, se presentarán las mejores prácticas existentes de la industria financiera en México basadas en redes de comercialización alternativas tales como las mejores prácticas en comercialización por telemarketing de la industria bancaria, las mejores prácticas de la industria bancaria en la gestión de redes de agentes, así como la utilización y potenciación de entidades de ahorro y crédito popular para la distribución de servicios financieros. Incluiré en esta tesis doctoral entidades de ahorro y crédito popular tales como las cajas de ahorros cooperativas y las microfinancieras privadas.

- **Solución propuesta al problema de los altos precios de los servicios financieros ofrecidos :**

Para resolver el problema planteado por el alto coste de los servicios financieros en México, se presentará como solución potencial la comercialización de productos de banca electrónica, en base no sólo a su eficiencia en costes sino también a su más eficiente asignación producto-segmento que permite adecuarse mejor a las necesidades de clientes de menor ingreso sin necesidad de incluir funcionalidades no demandadas que aumenten su coste innecesariamente.

Se justificará también la comercialización de productos de banca electrónica en base a los instrumentos de gestión comercial y gestión de riesgos que permiten utilizar, y que aseguran a los emisores de dicho productos su rentabilidad incluso con clientes de bajos ingresos. Finalmente, se argumentará como dichos productos son también la base para el desarrollo de redes punto de venta y cajeros automáticos, que permiten gestionar redes de distribución de servicios financieros muy capilares con costos de gestión muy limitados.

- **Solución propuesta a la actual utilización de metodologías inapropiadas de análisis de riesgos crediticios:**

Para resolver el problema planteado por la actual utilización de metodologías inapropiadas de análisis de riesgos crediticios en México, se presentará como solución potencial la utilización de metodologías alternativas en primer lugar el desarrollo de los mecanismos de intercambio de información sobre acreedores (registro crediticios, centrales de información o bureaux de crédito) tan utilizados por los operadores de banca electrónica en México.

En segundo lugar, siguiendo la metodología de descripción y análisis de aplicación de mejores prácticas, se presentarán las mejores prácticas en metodologías de riesgos propias de los operadores de banca electrónica y entidades financieras en México. Dichas mejores prácticas incluirán no sólo la descripción de metodologías de análisis de admisión del riesgo, sino también sistemas de análisis comportamental y seguimiento del riesgo.

Finalmente, la descripción de las mejores prácticas de la industria financiera Mexicana concluirá con una descripción de las metodologías de análisis del riesgo de admisión, comportamental y de seguimiento aplicadas a las pequeñas y medianas empresas, segmento que como los segmentos de bajos ingresos de clientes particulares carece de forma destacada de servicios financieros y específicamente de acceso al crédito.

- **Solución propuesta al problema del marco regulatorio inapropiado**

El problema regulatorio está en gran medida fuera del alcance de esta tesis, tanto en términos de requerimientos de capital, funcionalidades permitidas como costes regulatorios estimados. Sin embargo, en el análisis de la solución potencial a este problema describiré la necesidad de aprovechar el nodo de servicios que la nueva ley de ahorro y crédito popular confiere al Banco de Servicios Financieros (Bansefi).

El necesario aprovechamiento y eventual refuerzo de este nodo de servicios que crea la nueva ley, se debe a la necesidad de economías de escala que requieren las entidades de ahorro y crédito que sigan el modelo de distribución de servicios financiero propuesto en los puntos anteriores. En efecto, el coste de la emisión de productos de banca electrónica, la creación de redes de distribución alternativas, y la aplicación de las mejores prácticas en análisis y seguimiento de riesgos crediticios requieren de inversiones inalcanzables para las pequeñas entidades que componen el sector del ahorro y crédito popular en México. En este apartado detallaré no sólo dicho coste tanto en términos de infraestructuras tecnológicas y estructuras organizativas de los procesos bancarios. En este sentido, propondré también qué tipo de servicios el nodo del sistema (Bansefi), debería proporcionar al sistema de entidades de ahorro y crédito popular y bajo qué régimen económico.

1.2.3- Metodología II: Análisis de la optimización del impacto de las remesas

- **Análisis económico. Utilización de indicadores macroeconómicos y microeconómicos:**

La no utilización de los flujos de remesas de inmigrantes recibidos en México no son en sí un problema que explique el problema de la falta de acceso de servicios financieros en México, ya que la mayor parte de países con servicios financieros inclusivos de la mayor parte de su población los desarrollaron sin contar con flujos de remesas.

Sin embargo, en el caso de México y dada la importancia de los flujos recibidos, la no utilización de las remesas de inmigrantes para la potenciación de los sistemas de ahorro y crédito popular es dejar pasar una oportunidad de oro que pudiera, aplicando las soluciones de oferta presentadas anteriormente, fortalecer de forma clara no sólo los pasivos de dichas entidades sino también su capacidad de generar crédito para los segmentos de menores ingresos y las pequeñas y medianas empresas.

Para analizar como las remesas pudieran ser parte de este modelo de distribución de servicios financieros a segmentos de bajos ingresos propuesto en esta tesis doctoral, analizaré tanto el impacto macroeconómico como microeconómico de las remesas en los hogares Mexicanos.

De especial relevancia será el análisis microeconómico, que analizará en primer lugar los factores que explican la evolución de las remesas tales como la evolución del número de migrantes, los mecanismos y costes de envío, y que nos permitirán justificar si estos flujos son confiables o no cuando los consideramos como elementos base de un sistema de ahorro y crédito popular.

La segunda parte del análisis microeconómico analizará los factores que podrían justificar la inclusión de estos flujos de remesas en los análisis de riesgo crediticio de las entidades de ahorro y crédito popular. El análisis de dichos factores requerirá una descripción del perfil del emisor de las remesas y del perfil y del uso que haga de ellas el receptor de las remesas.

- **Análisis operacional. Utilización de la metodología de la cadena de valor:**

Las remesas representan una oportunidad para resolver el problema de la falta de acceso de segmentos de bajos ingreso a servicios financieros no sólo porque suponen una transferencia de capital cuya inclusión en los balances de las entidades de ahorro y crédito popular refuerza claramente su capacidad de servir a sus clientes, sino porque también los procesos utilizados generan sinergias con el negocio bancario que explotadas adecuadamente permiten tanto disminuir los costes como aumentar los ingresos en ambas industrias.

Para mostrar dichas sinergias se deberán comparar las cadenas de valor del negocio bancario y del negocio de las remesas, obteniendo los elementos comunes y por tanto los ahorros de costes potenciales que podría generar una entidad de ahorro y crédito popular presente en ambas actividades.

1.3- RESULTADOS ESPERADOS: Desarrollo de un modelo de distribución de servicios microfinancieros a bajo coste para segmentos de bajos ingresos y Análisis empírico de la factibilidad de la aplicación del modelo teórico propuesto

Los elementos descritos en los apartados anteriores nos deberían permitir la estructuración de un modelo de distribución de servicios microfinancieros a bajo coste para segmentos de bajos ingresos en México. Este modelo, permitiría por tanto resolver los problemas que explican el bajo nivel de acceso a servicios microfinancieros de la población Mexicana descritos anteriormente, así como el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los crecientes flujos de remesas recibidos en el país.

Este modelo de distribución de servicios microfinancieros de bajo coste para segmentos de bajos ingresos estaría por tanto basado en los siguientes elementos:

- 1- Estructura nodal en red
- 2- Productos financieros de banca electrónica de bajo coste
- 3- Redes de distribución alternativas
- 4- Metodologías de análisis de riesgos alternativas
- 5- Optimización del impacto de la remesas

Una vez descrito el modelo teórico propuesto, el doctorando plantea realizar un caso práctico en México, que analice la factibilidad de la aplicación de dicho modelo mediante un análisis de campo en base a instituciones reales y datos reales. Dadas las conexiones profesionales y personales del doctorando, el análisis que se pretende analizar se realizará en México Distrito Federal.

- **Determinación del nodo del sistema:**

Como nodo de este sistema, se pretende analizar la conversión potencial de un fondo estatal dedicado al microcrédito (Fondo de Desarrollo social de la Ciudad de México), en el nodo del sistema propuesto para el Distrito Federal. Las funciones principales de este nodo serían la constitución de una entidad de ahorro y crédito popular en el contexto de la nueva ley, y la provisión de servicios a su red en base a su capacidad de coordinación como entidad gubernamental que es, su experiencia crediticia y su base de datos que almacena dicha experiencia.

- **Análisis de proveedores de productos de banca electrónica:**

El análisis práctico deberá analizar las ofertas de los proveedores de productos de banca electrónica de bajo coste en México, para poder analizar cuál de ellos sería el más adecuado para la aplicación del modelo propuesto y coordinado por el Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México.

De especial relevancia será el análisis de la oferta del Banco de Servicios Financieros (Bansefi), quien mediante su plataforma de reciente creación Integra T, pretende proveer al sector de ahorro y crédito popular productos de banca electrónica a bajo coste. Sin embargo, el análisis debe completarse con una revisión de la oferta que realiza la industria bancaria Mexicana, de manera que la elección del proveedor esté suficientemente argumentada.

Dicho análisis de proveedores se realizará mediante la realización de entrevistas personales a los diferentes responsables de productos de banca electrónica de las diferentes entidades, a quien el doctorando conoce debido a su experiencia profesional en este país.

- **Análisis de redes de distribución alternativas:**

El análisis de la utilización de redes de distribución alternativas deberá también analizar las ofertas de los diferentes proveedores privados de telemarketing, como de redes de agentes comerciales que puedan dar la capilaridad necesaria a la red de distribución propuesta.

De especial relevancia será el análisis de las redes de distribución públicas, tales como como los correos (Servicio Postal Mexicano), los telégrafos (Telecom), los mercados municipales, y las delegaciones del gobierno de la Ciudad de México.

Deberán ser consideradas también las redes de distribución de remesas, ampliamente utilizadas en otros países para la distribución de servicios microfinancieros, así como las redes de entidades de ahorro y crédito popular quienes ya operando en México Distrito Federal quisieran poder adherirse al sistema coordinado por el Fondo de Desarrollo de la Ciudad de México.

- **Análisis de proveedores de servicios de análisis de datos (Data mining) para la utilización de metodologías de análisis de riesgos alternativas.**

Para aprovechar la base de datos que el fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México tiene, se deberán analizar las propuestas de proveedores de servicios de análisis de bases de datos cuyo trabajo pueda servir para la creación de metodologías automatizadas de análisis de riesgos en procesos de adquisición de clientes, seguimiento comportamental y seguimiento del impago.

Estas metodologías serán de especial relevancia, ya que la industria bancaria tradicional en México al no servir a los segmentos de menor ingreso que sirve el Fondo de desarrollo social de la ciudad de México no tiene bases de datos que analicen su experiencia de pago pasada, y que por tanto puedan utilizarse para el análisis de riesgo crediticio futuro.

Alternativamente, una correcta utilización de la base de datos podría permitir también al Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México prestar servicios de gestión comercial aplicada (Customer Relationship Management), tan importantes en la industria financiera para asegurar la autosostenibilidad financiera por el aumento de los ingresos.

- **Análisis de proveedores de remesas:**

Para que el sistema analizado, y coordinado por el Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México pueda optimizar el flujo de las remesas de emigrantes provenientes de los Estados Unidos, esta entidad debiera negociar con las entidades que gestionan esas remesas (Money Transmitters), la recepción de dichas remesas en su red comercial.

Dicha negociación, requeriría como en los casos anteriores un análisis de los proveedores potenciales. De especial relevancia es la oferta que ofrece el Banco de Servicios Financieros (Bansefi), quien a través de su plataforma de productos “La red de la gente”, ofrece la recepción de 10 emisores de remesas potenciales en los EUA. Esta oferta, como en los casos anteriores debiera ser comparada con las ofertas de otros operadores privados tanto en términos de coste como de volumen para tomar las decisiones finales.

- **Análisis de la autosostenibilidad financiera del sistema propuesto:**

Esta tesis doctoral espera también mostrar como el sistema analizado no sólo genera desarrollo económico, sino que también es autosostenible financieramente, y que por tanto merece la atención de instituciones financieras tanto públicas como privadas, interesadas en servir a los segmentos de bajos ingresos de los países en desarrollo:

- Estimación impacto en el desarrollo económico
- Estimación autosostenibilidad del sistema financiero propuesto

Los resultados pretenden mostrar como con un inversión inicial muy reducida, la aplicación de las medidas propuestas combinada con la utilización de los instrumentos ya existentes que el Gobierno del Distrito Federal tiene en marcha para generar microcréditos a segmentos sin acceso al sistema financiero formal, se podía crear un sistema nodal en red con socios y proveedores privados que pudiera ser rentable para estos, y que cumpliera con los fines sociales que el gobierno local debe perseguir.

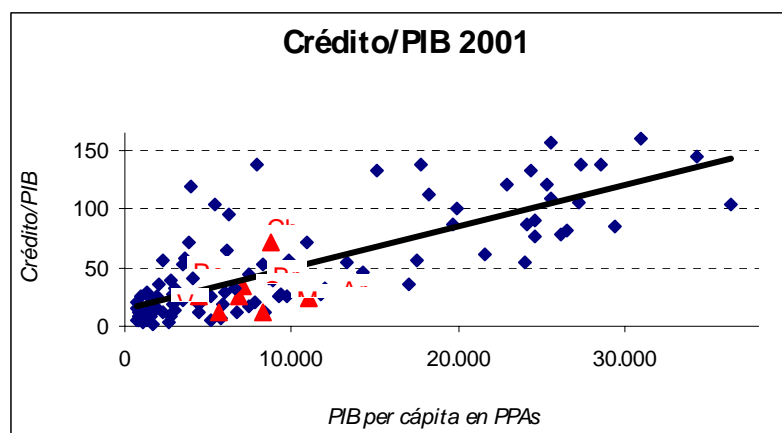
Los resultados que este trabajo de investigación plantea, pretenden por tanto mostrar vías alternativas a las tradicionalmente utilizadas tanto por los organismos multilaterales como por los gobiernos nacionales para resolver el problema del acceso a los servicios financieros de los segmentos de menor ingreso, mediante una propuesta que pudiera tener aplicación en gran parte del mundo en desarrollo. Este modelo, explota los avances existentes en la industria bancaria, que combinados con ciertos elementos de política pública, pudieran hacer que la financiación pública/multilateral que se dirigiera a estos proyectos fuera más eficiente.

2- RELACIÓN ENTRE ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS Y DESARROLLO ECONÓMICO

2.1. ANÁLISIS TEÓRICO DE LA RELACIÓN ENTRE PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA Y DESARROLLO ECONÓMICO:

La mayor parte de las tareas realizadas por los bancos están relacionadas con la eficiente asignación de recursos. Este es su rol fundamental en el desarrollo económico ya que los bancos son un elemento fundamental del proceso de asignación de capital, y por tanto estimulan el desarrollo económico.

El crédito bancario como porcentaje del Producto Interior Bruto (PIB) y el PIB per cápita están altamente correlacionados¹. Países con sistemas bancarios poco desarrollados muestran menores niveles de desarrollo económico. Esta alta correlación muestra una relación clara entre desarrollo financiero y económico, como se observa en el siguiente gráfico. Según el servicio de estudios del BBVA la correlación implicaría que una variación de un punto en el ratio crédito/PIB aumentaría 164 \$EUA el PIB per cápita.



Fuente: BBVA Servicio de Estudios

Desde un punto de vista teórico la dirección de causalidad ha sido puesta en duda en numerosas ocasiones. El desarrollo financiero puede causar desarrollo económico mejorando la asignación de los ahorros en una economía, pero también el desarrollo económico, mediante la creación de buenas instituciones y de la requerida infraestructura pueden fomentar el desarrollo del sistema financiero. Sin embargo, una serie de estudios empíricos recientes, han mostrado que dados sistemas financieros más desarrollados se obtienen mayores crecimientos del Producto Interno Bruto, y que por tanto la causalidad se produce en la dirección de a mayor desarrollo de sistemas financieros mayor desarrollo económico.

¹ BID, 2005

El debate teórico sobre la importancia del crédito bancario lo inició en 1911 Joseph Schumpeter², quien argumentó que los servicios proveídos por los intermediarios financieros- movilizandoo ahorro, evaluando proyectos gestionando el riesgo, evaluando los gestores y facilitando transacciones eran esenciales para la innovación tecnológica y el desarrollo económico.

La relación entre financiamiento y desarrollo, sin embargo no es el mecanismo económico más claramente descrito por Schumpeter. Su argumento se basa en la creación destructiva, proceso por el que la invención innovación sustituyen viejos mecanismos de producción y bienes por mejores procesos, y servicios³. Sin embargo, una parte integral de la teoría de Schumpeter se basa en que los servicios financieros hacen posible que la innovación tecnológica promueva el desarrollo económico⁴.

Recientes estudios sobre cambio tecnológico endógeno enfatizan la visión Schumpeteriana de la destrucción creativa (Romer⁵, Grossman y Helpman⁶, Aghion- Howitt⁷). Usando estas teorías de cambio tecnológico endógeno, King y Levine intentan desarrollar una visión más completa incluyendo los roles centrales que juegan los intermediarios financieros tales como la selección empresarial y la financiación de inversiones tangibles e intangibles que llevan a la innovación.

El trabajo de campo realizado por Goldsmith⁸ y McKinnon⁹ entre la relación entre desarrollo financiero y desarrollo económico refuerza esta corriente de pensamiento. Sin embargo, otros economistas han considerado que el desarrollo del sector financiero no es relevante para explicar el desarrollo económico de los países. Robinson¹⁰ argumentaba que el desarrollo del sistema financiero simplemente seguía al desarrollo económico. Más recientemente Lucas¹¹ consideró que la relación entre desarrollo financiero y el desarrollo económico se ha exagerado.

King y Levine¹² realizaron en 1993 un estudio específicamente dedicado a analizar la causalidad y no sólo la correlación entre desarrollo económico y desarrollo financiero. Para hacerlo se analizaron más de 80 países entre 1960 y 1989

² Schumpeter, 1911.

³ Shleifer, Andrei y Vishy Robert W., Junio 1986, (pp 461-88).

⁴ “the banker ...authorizes people, in the name of society as it were, to ...(innovate)” Schumpeter, 1991, (p.74)

⁵ Romer, Paul M. (pp. 71-S102).

⁶ Grossman, Gene y Elhanan Helpman, 1991. (pp. 43-61)

⁷ Aghion, Phillippe and Peter Howitt, 1992. (pp. 323-51).

⁸ Goldsmith, Raymond W., 1969. “There is no possibility, however of establishing with confidence the direction of the casual mechanism, i.e., of deciding whether financial factors were responsible for the acceleration of economic development or whether financial development reflected economic growth whose main springs must be sought elsewhere. “

⁹ McKinnon, 1973

¹⁰ Robinson, 1952. (p.86)- “where enterprise leads finance follows”

¹¹ Lucas, Robert E. J., July 1988. (pp.3-42) “States badly over-stress the role of the financial system”.

¹² King, R. And R. Levine. 1993. 108 (3): (pp.717-37)

analizando si los ratios de desarrollo financiero correlacionaban positivamente con mayores crecimientos en producto interior bruto, acumulación de capital físico y mejoras en la eficiencia económica.

Para examinar este argumento, que pretendía analizar la veracidad de los argumentos presentados por Schumpeter, se analizó el concepto de desarrollo del sistema financiero de forma empírica. Se utilizaron cuatro indicadores diseñados para medir los servicios proveídos por entidades financieras. El primero fue el ratio de pasivos líquidos del sistema financiero respecto al producto interior bruto. El segundo, diferenciaba los depósitos de las entidades bancarias de los depósitos del Banco Central, dividiendo por tanto los depósitos de las entidades bancarias entre producto interior bruto. El tercero y cuarto, medían como el sistema financiero distribuye sus activos utilizando los dos siguientes indicadores para diferenciarlo: (a) el crédito originado por entidades no financieras privadas dividido por el total del crédito concedido (no incluyendo crédito concedido a entidades bancarias), y (b) el crédito concedido a entidades privadas no financieras dividido entre el producto interior bruto.

El estudio del impacto que tiene el desarrollo del sistema financiero en el desarrollo económico medía los siguientes indicadores de desarrollo económicos, entendidos como los canales por los que el sistema financiero impacta en el desarrollo económico. El primer indicador estudiado es la evolución del PIB per cápita. El segundo, es la acumulación física de capital, medido no sólo como el crecimiento de capital físico sino también como ratio de inversión respecto del producto interior bruto. En tercer lugar se estudian los crecimientos en el ratio de eficiencia con el que una sociedad asigna capital. Por tanto se consideran como indicadores de crecimiento económico, no sólo el crecimiento del PIB per cápita, sino también la acumulación de capital y las mejoras en la eficiencia económica.

Las conclusiones de este estudio muestran primeramente la fuerte correlación existente entre desarrollo del sector financiero medido por los indicadores anteriormente comentados y los indicadores de crecimiento económico utilizados. El análisis de la correlación parcial entre la media del nivel de desarrollo financiero en el período 1960-1989 y la media del ratio de crecimiento del producto interior bruto per cápita real, el ratio de acumulación física del capital, y el ratio de mejora en la eficiencia económica en el mismo período muestran altos niveles de correlación. En efecto, se encuentra que altos niveles de desarrollo en el sistema financiero están positivamente asociados con rápidos crecimientos económicos, acumulación de capital físico y mejoras de la eficiencia económica tanto antes como después de realizar controles estadísticos por un número relevante de características de los países analizados y de sus situaciones políticas.

El segundo tipo de resultados muestra la relación entre nivel de desarrollo financiero y los niveles futuros de desarrollo económico (PIB per cápita real), acumulación de capital físico y mejoras en la eficiencia económica. King y Levine, concluyen que los componentes del sistema financiero son buenos predictores del crecimiento esperado a largo plazo (10 a 30 años). Además, altos niveles de

desarrollo financiero están altamente asociados con futuros ratios de acumulación de capital y futuras mejoras en la eficiencia con la que las economías emplean el capital. Por tanto, el desarrollo financiero no sólo sigue al desarrollo de la actividad económica, sino que el alto nivel de correlación mostrado anteriormente entre nivel de desarrollo financiero y el nivel de desarrollo económico no refleja sólo una asociación positiva entre ambas variables sino también una relación de causalidad.

Los resultados sugieren una importante relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento a largo plazo como sugería Schumpeter. Además, la robusta relación entre los niveles de desarrollo financiero y tanto los actuales como futuros ratios de desarrollo económico contrastan con la frágil correlación parcial entre el crecimiento económico y otros indicadores económicos tal y como mostraron los estudios de Levine y Renelt ¹³.

King y Levine analizaban el proceso de causalidad y determinaban que el desarrollo financiero predecía con alta capacidad el desarrollo económico a medio largo plazo. Sin embargo, los argumentos planteados pueden ser rebatidos por los escépticos argumentando que en primer lugar tanto el desarrollo financiero como el crecimiento pueden ser generados por una variable común no observable como es la propensión a de los hogares de una economía ahorrar. Como los ahorros endógenos afectan al crecimiento a largo plazo de una economía, pueden no ser sorprendentes que crecimiento y desarrollo del sector financiero inicial estén altamente correlacionados. Este argumento es también difícil de refutar con simples regresiones entre países. En la ausencia de una ampliamente aceptada teoría del crecimiento, la lista de potenciales variables omitidas en las que el sector financiero pueda actuar como “Proxy” son amplias, y las variables explicativas a incluir pueden ser sujeto de conjeturas.

En segundo lugar, el desarrollo del sector financiero se encuentra típicamente medido por el nivel de crédito y el tamaño de el mercado de valores, que puede predecir crecimiento económico simplemente porque los mercados financieros anticipan dicho crecimiento; en efecto, la capitalización bursátil representa el valor actual de los crecimientos futuros, mientras que las instituciones financieras prestan más si creen que la economía crecerá. Por tanto, el desarrollo financiero puede simplemente ser un indicador relevante de crecimiento futuro esperado en lugar de un factor que explique causalidad.

Rajan, Zingales ¹⁴ desarrollaron en 1998 la relación de causalidad entre el desarrollo del sistema financiero y el desarrollo económico, orientando el análisis de la causalidad focalizándose en los mecanismos teóricos mediante los cuales el desarrollo financiero puede afectar al crecimiento económico. La teoría económica argumenta que los mercados financieros y sus instituciones ayudan a las empresas a resolver los problemas de riesgo moral y selección adversa, y por

¹³ Levine Ross y David Renelt, 1992. (pp. 942-63).

¹⁴ Rajan, Raghuram G., y Luigi Zingales. 1998. (pp. 559-86)

tanto reducir el costo para la atracción de capital que financie sus proyectos de inversión. Por tanto, el desarrollo financiero debería ayudar a compañías e industrias típicamente dependientes del financiamiento externo en su crecimiento. Resultados de este tipo podrían aclarar el debate sobre la causalidad.

El análisis descrito anteriormente podría, en primer lugar diferenciar los canales por los cuales el desarrollo financiero se materializa en crecimiento económico, por tanto demostrando la relación de causalidad. En segundo lugar podría corregir las diferencias en el impacto que tiene el desarrollo financiero en el crecimiento de determinados países e industrias. A pesar de que los resultados dependen de las hipótesis microeconómicas tomadas, son menos dependientes del modelo macroeconómico de crecimiento que se utilice.

Rajan y Zingales construyen su análisis identificando industrias con amplias necesidades de financiamiento, definidas como el diferencial entre las inversiones necesarias y los flujos de caja generados por operaciones (información analizada en los Estados Unidos). Se considera como ejemplo de industrias con amplias necesidades de financiamiento la industria farmacéutica, mientras que la industria tabacalera se toma como ejemplo opuesto en la necesidad de financiamiento.

Partiendo de las hipótesis antes presentadas, países con mayor desarrollo financiero deberían contar con industrias farmacéuticas más desarrolladas mientras que en países con mercados financieros más desarrollados la industria del tabaco debería haberse desarrollado de forma más rápida. El análisis presentado por Rajan y Zingales sobre países con crecimiento económico rápido, ingreso moderado y que difieren considerablemente en el desarrollo de su sector financiero muestran resultados consistentes con las hipótesis anteriormente mencionadas.

Entre los países analizados Malasia, Corea y Chile, el país con el sector financiero más desarrollado era Malasia. En este país, el sector farmacéutico creció un 4% más que el sector tabacalero durante la década de los 80 (crecimiento ajustado al crecimiento mundial de dicha industria). En Corea, cuyo sector financiero estaba más moderadamente desarrollado, el sector farmacéutico creció un 3% más que el sector tabacalero. Finalmente, en Chile con el menor desarrollo financiero de los tres países, el sector farmacéutico creció un 2.5% menos que el sector tabacalero. Por tanto, los resultados presentados muestran como el desarrollo financiero afecta el crecimiento de las industrias en función de su necesidad de financiamiento.

Adicionalmente, el impacto del desarrollo financiero en el desarrollo económico se puede medir en función de cómo el mayor desarrollo de los servicios financieros apoye el desarrollo empresarial sea aumentando el número de empresas o el tamaño medio de la empresa. En este sentido, las compañías de nueva creación al ser las que dependen en mayor medida del financiamiento externo son aquellas que se verán más apoyadas por el desarrollo de los servicios financieros. Por tanto, el crecimiento en el número de empresas podrá ser utilizado como indicador

del impacto que el desarrollo del sector financiero tiene el crecimiento económico. El estudio presentado por Rajan y Zingales muestra este impacto en la creación de nuevas empresas, que cuantifican como casi el doble del impacto que tiene en el tamaño medio de la empresa. Por tanto, estos resultados sugieren que el desarrollo del sector financiero permite el desarrollo de nuevas empresas, argumento coherente con las teorías de Schumpeter referentes a la destrucción creativa, que no podrían ser iniciadas en países con sectores financieros menos desarrollados.

El desarrollo del sector financiero por tanto según Rajan y Zingales facilita a las empresas, especialmente las más pequeñas la necesidad de financiar proyectos de inversión a partir de los fondos generados internamente. Sin embargo, sólo la capacidad de generar proyectos de inversión rentables conducirá a una economía al crecimiento. Por tanto el desarrollo del sector financiero se convierte en un potenciador del crecimiento económico, pero no un elemento que lo explique en sí mismo¹⁵.

Asli Demirguç-Kunt y Vojislav Maksimovic¹⁶ también usan datos microeconómicos para desarrollar un test de influencia del desarrollo del sector financiero en el crecimiento económico. Usando información procedente de las empresas, estiman la proporción de compañías cuyo ratio de crecimiento excede el crecimiento que podría haber sido obtenido sólo con recursos provenientes de sus operaciones.

Su análisis comparativo que incluye en sus regresiones información procedente de diferentes países muestra que los países en los que el crecimiento de las empresas con necesidad de financiamiento es superior al que hubieran tenido sin contar con los mercados financieros, correlaciona positivamente con la liquidez de los mercados de capital y con el respeto de las leyes.

2.1.1. Desarrollo del mercado de capitales y el crecimiento económico:

El desarrollo económico está relacionado no sólo con el desarrollo el sistema bancario, sino también con el desarrollo de otros sistemas de intermediación financiera y asignación de capital tales como los mercados de acciones o el desarrollo de otros proveedores de crédito no bancarios. El desarrollo de estos otros tipos de intermediarios financieros es lo que denominamos desarrollo del mercado de capitales.

Desde la teoría económica, economistas como Levine y Zervos en 1998 probaron la importancia del desarrollo del mercado de capitales y su impacto en el desarrollo económico. Dichos economistas, analizan no sólo la correlación entre desarrollo del sistema bancario y desarrollo económico sino también incluyen en su estudio el desarrollo del mercado de valores. Estudios anteriores argumentaban que mercados de valores líquidos e integrados internacionalmente podrían afectar

¹⁵ Rajan y Zingales, 1998 “a lubricant, essential no doubt, but not a substitute for the machine”

¹⁶ Demirguç-Kunt, Asli y Maksimovic, 1996.

los ahorros de forma tal que el crecimiento global de la economía podría disminuir, ya que se argumentaba que mercados de valores líquidos promueven un menor control de los gestores por parte de los accionistas¹⁷.

Levine¹⁸ y Bencivenga¹⁹ argumentaban que mercados de valores líquidos, es decir mercados en los que fuera más barato comprar y vender acciones, reducen los desincentivos para invertir en proyectos de larga duración. Por tanto con mercados de valores más líquidos se facilita la inversión en proyectos a largo plazo, es decir proyectos con mayores rentabilidades esperadas que permiten un crecimiento de productividad.

Michael Devereaux y Gregor Smith²⁰ y Maurice Obstfeld²¹ muestran como con mayor información compartida del riesgo a través de mercados de valores integrados internacionalmente se produce un cambio de inversiones seguras pero de baja rentabilidad a inversiones con alta rentabilidad potencial, que por tanto acelera el crecimiento de la productividad.

Levine y Zervos van más allá analizando conjuntamente el impacto que tiene el desarrollo de los mercados de acciones con el desarrollo que tiene el sector bancario en el crecimiento económico de un país. En este estudio, analizan empíricamente si indicadores como la liquidez del mercado de valores, su talla, volatilidad e integración en los mercados internacionales de capital están correlacionados con crecimientos económicos presentes y futuros, acumulación de capital y mejoras en la productividad usando datos de 47 países desde 1976 hasta 1993. Se incluye también en este análisis el nivel de desarrollo bancario definido como los créditos al sector privado dividido por el Producto Interno Bruto, de manera que se puedan analizar de forma conjunta tanto el desarrollo del mercado de capitales como el desarrollo del sector bancario.

Las conclusiones muestran como la liquidez del mercado de valores, medida tanto por el valor de las acciones intercambiadas referente a la talla del mercado como por el valor de las acciones intercambiadas referente al producto interior bruto, correlacionan positiva y significativamente con el actual y futuros ratio de crecimiento económico, acumulación de capital y crecimiento en la productividad. Esta alta correlación es resultado del análisis realizado tras establecer controles por ingreso inicial, inversión inicial en educación, estabilidad política, política fiscal, apertura comercial, y estabilidad macroeconómica.

Por otra parte el nivel de desarrollo del sector bancario correlaciona también positivamente con el desarrollo económico. Por tanto, el desarrollo bancario como el desarrollo del mercado de valores son buenos valores predictivos para la

¹⁷ Shleifer, Vishny, 1986. Bhidé, 1993.

¹⁸ Levine, Ross, september 1991. (pp.1445-65).

¹⁹ Bencivenga, Valerie R. And smith Bruce,1991. (pp. 195-209).

²⁰ Devereaux, Michael B. And Smith Gregor, Agosto 1994. (pp 535-50).

²¹ Obstfeld, Maurice, Diciembre 1994. (pp. 1310-29).

estimación del crecimiento económico, la acumulación de capital y el crecimiento de la productividad. En efecto, Levine y Zervos muestran que el desarrollo de sistemas bancarios y la liquidez de los mercados de valores correlacionan positivamente con niveles presentes y futuros de desarrollo económico.

Los otros indicadores analizados del mercado de valores no tienen sin embargo el mismo valor explicativo. En efecto la volatilidad no está altamente correlacionada con el crecimiento económico. Tampoco el valor del mercado de valores ni la integración al sistema financiero mundial muestran altas correlaciones no sólo con el crecimiento del PIB per cápita sino que tampoco con la acumulación de capital físico ni con las mejoras de productividad. Finalmente ninguno de los indicadores financieros está altamente correlacionado con el nivel de ahorro de las economías analizadas.

Los resultados muestran que los bancos y los mercados de valores ofrecen servicios diferentes, y que por tanto tanto el desarrollo de los sistemas bancarios como el de la liquidez de los mercados de valores afectan positivamente el desarrollo económico de los países. Por tanto, para entender la relación entre sistemas financieros y crecimiento económico tenemos que considerar simultáneamente tanto los sistemas bancarios como los mercados de valores.

El impacto que pueda tener el desarrollo del sistema financiero en el nivel de ahorros de una economía vuelve a ser retomado por Beck, Levine, Loayza²² en el año 2000. Este estudio retoma mediante una metodología más avanzada el estudio explicativo de las variables de crecimiento antes mencionadas, y concluye que el desarrollo del sector financiero ex ante medido en función de los créditos concedidos por la banca comercial (sin incluir al banco central) es un buen predictor del crecimiento del PIB real per cápita, acumulación de capital físico y mejoras en la productividad.

Empíricamente la siguiente tabla muestra la correlación entre el desarrollo de de mercados de capital y el desarrollo económico de los países estudiados. Los resultados muestran que el desarrollo de los diferentes intermediarios financieros es diferente según sea el nivel de desarrollo económico tomado. En países con mayores niveles de desarrollo económico, la penetración de sistemas bancarios no sólo es superior sino que comparativamente la importancia del crédito bancario referente a los otros intermediarios financieros mencionados es inferior a los países con menor desarrollo económico.

²² Beck, Thorsten , Ross Levine, y Norman Loayza. 2000. (pp. 261-300).

Desarrollo financiero por regiones

Región	Número de países	Crédito al sector privado (porcentaje del PIB)	Crédito y capitalización del mercado (porcentaje del PIB)	PIB per cápita, 1995 (en EUA dólares)
Países desarrollados	24	84	149	23.815
Asia del Este y Pacífico	10	72	150	2.867
Medio Oriente y Norte de África	12	43	80	4.416
América Latina y el Caribe	20	28	48	2.632
Europa del Este y Asia Central	18	26	38	2.43
África Subsahariana	13	21	44	791
Sur de Asia	6	20	34	407

Fuente: FMI y Banco Mundial

Por tanto, en términos relativos los sistemas bancarios y específicamente el crédito bancario es mucho más relevante en economías en desarrollo que en economías desarrolladas. Es perfectamente natural por tanto para países con sistemas bancarios no muy desarrollados tener también mercados de capital poco desarrollados.

La experiencia internacional sugiere que los mercados de acciones y crédito no bancario desarrollados necesitan de sistemas bancarios desarrollados previamente. Por tanto, existe en el desarrollo de sistemas financieros un proceso secuencial siendo el desarrollo del sistema bancario el primer paso de dicha senda de desarrollo, en la que los otros intermediarios financieros se desarrollan en etapas posteriores²³.

Sin embargo, la dependencia entre el desarrollo de sistemas bancarios y sistemas de capitales es mutua para la obtención de sistemas financieros eficientes. Para que los mercados de capitales funcionen correctamente se necesitan sistemas bancarios desarrollados que ofrezcan liquidez, mientras que los sistemas bancarios desarrollados necesitan mercados de capitales que ofrezcan seguros ante ciertos tipos de riesgo.

La dependencia entre los sistemas bancarios y los mercados de capitales se materializa de la siguiente manera: los bancos no sólo proveen la liquidez necesaria para completar las transacciones realizadas en los mercados de capitales, sino que además los bancos ejercen el rol de creadores de mercado para la realización de dichas transacciones. El desarrollo de los mercados de

²³ Rojas- Suárez, Weibrod, 1994

bonos públicos, y de servicios financieros tales como los seguros y el leasing son ejemplos de dicho rol bancario como creadores de mercado. Los bancos ejercen este papel de creadores de mercado gracias a sus ventajas comparativas como iniciadores de estos servicios dado su acceso privilegiado a bases de datos de información y a su análisis de riesgos.

Los sistemas financieros de los países en desarrollo, están por tanto basados en el sistema bancario, mientras que sus mercados de capitales son pequeños y faltos de liquidez. En el contexto de dicha falta de alternativas de fuentes de financiamiento, el desarrollo y estabilidad del sector bancario es crucial para obtener un desarrollo económico estable y sostenido.

Los bancos juegan por tanto un rol fundamental en la búsqueda de proyectos de inversión seguros y rentables que necesiten capital, cuya provisión queda limitada al capital que dichas entidades bancarias puedan proveer. Por tanto, sin bancos que analicen proyectos de inversión y provean el capital a proyectos de inversión rentables, dichos proyectos no podrán ser realizados y por tanto el desarrollo económico se verá limitado.

La estabilidad del proceso de provisión de capital es también fundamental para el desarrollo económico. En el caso de mercados en desarrollo, dicha estabilidad se basa fundamentalmente en la estabilidad del crédito bancario. Sin estabilidad en el crédito bancario, los proyectos de inversión a largo plazo que necesitan de un continuo acceso a fuentes de financiamiento podrían paralizarse. Una interrupción en la provisión de dicho capital llevaría por tanto a la paralización de la inversión con su impacto negativo en el desarrollo económico. No es sorprendente por tanto, que países con sistemas bancarios más desarrollados muestren no sólo mayores ratios de desarrollo económico sino también menor volatilidad en el crédito.

Las políticas que puedan llevar al desarrollo de la capacidad de los mercados financieros para proveer financiamiento y gestionar su riesgos inherentes apropiadamente son fundamentales para asegurar la estabilidad del crédito proveído a una economía²⁴. En este sentido la liberalización y potenciación de los mercados financieros, se considera una política de potenciación de la capacidad de los bancos para asignar crédito eficientemente.

Jith Jayaratne y Philip E. Strahan²⁵ examinan la liberalización de los mercados financieros en diferentes estados en los Estados Unidos y muestran que existe un impacto positivo entre la liberalización de dicho sector y el crecimiento económico que el estado genera. Este análisis sin embargo se focalizaba en indicadores macroeconómicos el lugar de los microeconómicos estudiados por Rajan y Zingales y Asli Demirgüç-Kunt y Vjislav Maksimovic. Otros autores que destacaron en sus trabajos la importancia de la liberalización de los mercados financieros para

²⁴ “Financially developed countries are more stable after economic shocks”, Galindo, Micco, Suárez 2004.

²⁵ Jayaratne, Jith y E. Strahan, Phillip. August 1996. (pp. 639-70).

potenciar el crecimiento fueron Galindo, Micco, Ordoñez²⁶ y también Galindo, Schintalrelli, Weiss.

2.1.2- Desarrollo del sistema de pagos y el crecimiento económico:

La creación y protección del sistema de pagos es otro elemento fundamental que explica la relación entre desarrollo del sistema financiero y desarrollo económico. En un mundo sin costos de transacción y con información perfecta no habría necesidad de dinero. Sin embargo, dada la existencia de fricciones y limitaciones de información, la utilización del dinero es más eficiente que el trueque. El uso de formas no físicas de dinero como los cheques o mecanismos de pago electrónico (tarjetas de débito, tarjetas de crédito transferencias..) es más eficiente que el dinero en efectivo ya que permite realizar transacciones a distancia o de gran volumen que serían difíciles de realizar con dinero en efectivo. Para estas transacciones los bancos ofrecen sistemas de compensación que garantizan que el pagador realmente entregue los fondos.

La capacidad de transferir eficientemente los fondos entre los agentes es en efecto esencial en una economía de mercado para asegurar su funcionamiento²⁷. En este sentido el uso de mecanismos de pago electrónico se correlaciona positivamente con el desarrollo económico de un país. Esta correlación no sólo se explica porque son mecanismos de pago más eficientes ya que generan menores costes de transacción, sino también porque tienen otros efectos adicionales en las economías donde se utilizan tales como el aumento del consumo, la mayor transparencia de las transacciones y el aumento de la intermediación financiera.

La eficiencia de los mecanismos de pago se observa analizando su coste. Las partidas de costes más importantes en la gestión del dinero (físico) son los costes de gestión realizados por empleados contabilizando, transportando y reconciliando pagos. A nivel del banco central, la impresión de dinero resulta económicamente eficiente aunque muy cara de mantener y gestionar ya que el dinero físico genera altos costes de transporte, seguro y distribución. Por otra parte, grandes volúmenes de dinero físico permiten la generación de economías informales no fiscalizadas, lo que supone un alto coste fiscal a la hacienda del estado y a su capacidad redistributiva. El desarrollo de la economía informal genera paralelamente el contexto perfecto para el desarrollo de actividades ilícitas que favorecen la falsificación de moneda, y la creación de una cultura propicia para la corrupción. La suma de estos costes, que pueden considerarse como los costes de la gestión del dinero físico o moneda, se ha estimado que puede llegar a alcanzar hasta el 5% del PIB²⁸.

²⁶ Galindo, Micco, Ordoñez, 2002.

²⁷ Banco Interamericano de Desarrollo, 2005.

²⁸ Donges, 2002

La gestión del dinero no físico también tiene sus costes. Un reciente estudio de la consultora económica Global Insight ²⁹ argumenta que los sistemas de pago electrónicos generan unos ahorros estimados en un 1% del PIB respecto a los sistemas de pago basados en papel (Cheques)³⁰. Este impacto depende del país, pero en general se considera que los sistemas de pagos electrónicos tienen un coste que supone el entre un 50 y un 66% de ahorro respecto los sistemas de pago basados en cheques.

El segundo beneficio de los sistemas de pago antes mencionados es el incremento del consumo per cápita, y por tanto del Producto Interior Bruto. Este incremento se hace mayor, conforme el sistema de pagos utilizado sea más eficiente. Según el análisis antes mencionado el mayor incremento del consumo per cápita se producirá con los medios de pago electrónicos, seguido del cheque y otros medios de pago basados en papel, y finalmente con el dinero físico o moneda.

Consumidores con tarjetas de débito o crédito consumen más porque sus fondos están más accesibles ya que pueden disponer de ellos en un mayor número de lugares. En el caso de las tarjetas de crédito el consumo de sus tenedores es mayor que el de las tarjetas de débito ya que reciben crédito de forma fácil y eficiente, que pueden utilizar en un mayor número de comercios. Además la revolvencia³¹ del crédito generado en tarjeta genera un cierto colchón de seguridad que permite mantener el consumo de una economía en periodos de crisis. Se estima que estos factores hacen que un aumento del 10% en el porcentaje de pagos por medios electrónicos aumenta un 0,5% el gasto real en consumo y por tanto su PIB³².

Un tercer beneficio económico del acceso a los medios de pago, es el aumento de la transparencia en las transacciones y por tanto la formalización de la economía. La formalización de la economía no sólo genera una mayor capacidad de fiscalizar del estado, sino también una mejor control de la base monetaria y de las actividades fraudulentas. Según una estimación del Fondo Monetario Internacional el grado de formalización de la economía tiene una alta correlación con el desarrollo económico, ya que estima que la economía formal supone entre un 86 y un 84% de la economía de los países miembros de la OCDE, entre un 70 y un 79% de las economías en transición y entre un 56 y 65% de las economías de los países en desarrollo.

Un cuarto beneficio del acceso a los medios de pago en el desarrollo económico antes mencionado es el aumento de la intermediación bancaria, gracias al aumento de los depósitos bancarios. El aumento de los depósitos se explica por la existencia de mecanismos de pago que permiten su utilización sin recurrir al

²⁹ Global Insight, 2003

³⁰ Humphrey, 2002

³¹ Concepto utilizado para definir una línea de crédito constante que se renueva conforme se va pagando

³² Global Insight, 2003

dinero físico o moneda. Cuanto más eficientes sean estos medios de pago, más aceptados serán por los comerciantes y por tanto menor será la necesidad del dinero físico. En este sentido, y siguiendo la argumentación antes realizada, los mecanismos de pago electrónicos serán los que generen mayores niveles de depósitos, seguidos por los cheques y otros medios de pago basados en papel.

2.1.3- Captación de depósitos bancarios y el crecimiento económico

Los bancos actúan también como depositarios de los ahorros de una economía, y por tanto la protección de dichos ahorros es otra función fundamental que desarrollan las entidades bancarias y que potencia el desarrollo económico. En este sentido, es fundamental analizar como las entidades bancarias hacen uso de los ahorros de la economía materializados en depósitos bancarios, ya que de su buen uso y protección dependerá en gran medida el desarrollo económico de un país.

Según el Bank of International Settlements³³ en las economías desarrolladas entre el 10 y 25% de la masa monetaria (M1) es moneda en circulación, mientras que el restante 75-90% se encuentra depositada en los bancos en forma de depósitos bancarios. En los países en desarrollo estos porcentajes se invierten, con sólo entre un 10 y un 50% de la masa monetaria en forma de depósitos, y el resto en moneda o dinero en efectivo guardada en los hogares.

Esta correlación entre depósitos y crecimiento económico es la base de la importancia del sistema bancario por su rol de intermediación financiera. Se estima³⁴ que un aumento del 10% de dinero en efectivo o moneda a depósitos u otras reservas que puedan utilizarse para fines de otorgar préstamos aumenta el PIB en algo más de un 1 % anual. Esta correlación significa que por cada unidad de depósitos incrementada, el crédito aumenta entre 10 y 15 unidades. Aunque este impacto varía de país en país³⁵, el multiplicador obtenido nos muestra la importancia que tiene para las economías promover la creación de instrumentos de ahorro que permitan canalizar el dinero en efectivo en depósitos bancarios.

La moneda que se mantiene fuera del sistema bancario constituye una posible fuente de recursos económicos improductivos, ya que estas reservas de efectivo no están disponibles para expandir el crédito. El crecimiento del dinero en efectivo respecto a los depósitos reduce la base de reservas del sistema bancario, impidiendo el crecimiento monetario. El énfasis en el uso del efectivo drena el potencial económico de un país. Los países que deseen maximizar su crecimiento deben desarrollar alternativas al efectivo para atraer más capital al sistema bancario, moviendo el dinero desde su escondite debajo del colchón casero a la cuenta bancaria, donde pueden convertirse en créditos. Por tanto la inyección de

³³ BIS, 2000

³⁴ Global Insight, 2003

³⁵ La correlación presentada la estimó Global Insight para los Estados Unidos de América

capital al sistema bancario trae como resultado la expansión de los créditos y por tanto un aumento en el desarrollo económico.

2.1.4- La estabilidad del sistema bancario y el crecimiento económico:

Las entidades bancarias toman depósitos del público para ofrecer préstamos a los hogares y empresas a través de los contratos de crédito. Tales contratos son complejos y su eficiencia depende de las instituciones existentes que permitan evitar problemas de asimetría de información y de falta de cobertura contractual.

Los contratos de crédito deben tratar efectivamente con diversos riesgos, tales como la incertidumbre sobre los proyectos de inversión a los que va dirigido el préstamo, los riesgos referentes a los receptores de dicho préstamo así como los riesgos referentes al comportamiento de los depositantes. Estos riesgos se materializan en los denominados riesgo de crédito/pago, riesgo de liquidez, riesgo de tipo de interés, y otro tipo de riesgos de mercado.

Para cubrir los riesgos definidos anteriormente, los bancos necesitan instituciones que permitan disminuir las complejidades de la gestión de los contratos de crédito³⁶. Se necesitan también contextos macroeconómicos estables y seguros que les permitan desarrollar con efectividad su tarea, tan importante para el desarrollo económico de la sociedad en la que operan.

La fragilidad de los sistemas bancarios puede disminuir la confianza de los depositantes en dichas entidades y por tanto el límite de movilización del ahorro nacional con el consecuente impacto en el desarrollo económico de un país. Dado que en la mayor parte de los casos el público general no está equipado para analizar la seguridad y situación de cada banco, se necesitan reguladores externos que aseguren los intereses de los depositantes. Estos agentes externos sean el Banco Central, la superintendencia bancaria u otras instituciones tales como las agencias de seguro depósitos permiten asegurar que el dinero depositado en las cuentas bancarias está seguro y accesible.

Un colapso en el sistema bancario puede tener enormes consecuencias sociales y económicas debidas a la disrupción de la oferta de crédito, ruptura del sistema de pagos, y pérdida de total o parcial de los depósitos³⁷. Estos riesgos justifican por tanto la necesidad de intervención en el negocio bancario vía regulación y supervisión para garantizar que las decisiones de las entidades bancarias están en línea con los intereses de la sociedad. La importancia de un correcto contexto institucional y macroeconómico destaca por tanto para asegurar la estabilidad del sistema bancario y por tanto explotar las múltiples ventajas de tener estables e importantes fuentes de ahorro, crédito y sistemas de pago.

³⁶ BID, 2005.

³⁷ Garrido, 2005.

El proceso de la intermediación financiera que realizan los bancos se realiza a partir de la captación de depósitos para ofrecer préstamos, pero va mucho más allá de la intermediación propia entre prestatarios y prestamistas. La intermediación financiera en una sociedad moderna supone la transformación de los activos relativos a dicha transacción financiera y por tanto necesita de una gestión de los riesgos eficiente mediante el correcto procesamiento de la información usando las últimas tecnologías, y el monitoreo de los receptores del préstamo. La incorrecta gestión de estos riesgos puede llevar al colapso de un sistema bancario que no sólo es muy costoso para la sociedad, sino de la que además es muy difícil recuperarse.

En el proceso de intermediación financiera, se transforman las características de los depósitos que dichas entidades toman para convertirlos en activos con características que satisfagan a las necesidades del proyecto de inversión y del receptor préstamo. Por ejemplo, los bancos transforman la denominación, duración y en muchos casos calidad de sus obligaciones con los ahorradores (depósitos) con el objetivo de ofrecer préstamos que satisfagan las necesidades de sus prestamistas. Para que este proceso de transformación genere desarrollo económico, las entidades deben gestionar eficazmente riesgo tales como el riesgo de crédito/pago, el riesgo de tipo de interés, el riesgo de tipo de cambio, y el riesgo derivado de vencimientos diferentes entre activos y pasivos.

La gestión del riesgo de crédito es una de las funciones fundamentales que realiza un banco en el proceso intermediación financiera. Por una parte los prestamistas deben gestionar el riesgo de que el proyecto de inversión financiado no resulte exitoso. Por otra parte, los bancos también deben asegurarse de que el comportamiento del prestatario es coherente con el fin de pagar su deuda. En algunas condiciones puede darse el caso de que el prestamista decida por su propio interés no pagar sus deudas con una entidad bancaria, aunque tenga los fondos suficientes para cumplir dichas obligaciones. Este riesgo se define como riesgo moral³⁸ y debe ser analizado por los bancos mediante un análisis exhaustivo no sólo del proyecto de inversión si no del receptor de dicho préstamo.

Adicionalmente, debido a los problemas de escasez de información sobre los proyectos de inversión y sobre el prestatario, los bancos pueden tomar la decisión de subir el precio cobrado por un préstamo (tipo de interés) para asegurarse la rentabilidad potencial de cualquier proyecto independientemente del ratio de morosidad. En estos casos se pueden presentar los problemas de selección adversa³⁹.

El problema de selección adversa se podría plantear en el siguiente caso. Supongamos dos tipos de proyectos, uno con alta volatilidad y alto rendimiento potencial, y otro con baja volatilidad y bajo rendimiento potencial. Un alto tipo de interés podría desincentivar a prestatarios con bajo nivel de riesgo inherente en

³⁸ Freixas, Rochet, 1997. (pp 108-111 y 140-144).

³⁹ Freixas, Rodet, 1991. (pp 169-171).

sus proyectos, dejando por tanto sólo a los prestatarios que presentan proyectos de inversión de alto riesgo como clientes, ya que sólo clientes con proyectos con altas rentabilidades podrían pagar las tasas de interés requeridas. Sin embargo, la cartera de clientes que esta estrategia crearía sería altamente riesgosa para el banco que la siguiera, y si esta estrategia fuera generalizada se pondría en riesgo toda la estabilidad del sistema financiero⁴⁰.

Otro riesgo que las entidades bancarias deben gestionar, resultado de las transformaciones de los activos financieros que ocurren en un banco cuando se otorgan préstamos, es el diferente tamaño medio de los depósitos y de los créditos. Normalmente los depósitos se reciben en pequeñas cantidades provenientes de pequeños depositantes. Sin embargo, los prestatarios requieren grandes préstamos financiados por un gran número de depósitos.

Este diferencial genera un riesgo de liquidez, ya que si uno de los depositantes quiere retirar su dinero, los bancos necesitan ser capaces de generar liquidez suficiente para devolverle al depositante el dinero depositado. Si el banco no es capaz, se puede generar una crisis de confianza en dicha entidad que podría inducir al resto de los depositantes a retirar también sus depósitos con lo que si dicha retirada fuera suficientemente grande se podría generar una crisis de liquidez en el sistema bancario. Para protegerse de este riesgo, los bancos deben mantener activos líquidos y una cierta cantidad de reservas, que deben ser vigilados y regulados por los agentes responsables.

El diferencial entre los vencimientos de los pasivos y de los activos bancarios es otro de los riesgos de liquidez que dichas entidades deben gestionar como resultado de sus actividades de intermediación financiera. Los depósitos, que son normalmente a corto plazo se transforman por dicho proceso en préstamos a largo plazo que se intentan ajustar a las necesidades de los proyectos de inversión financiados. Este diferencial en el vencimiento, implica también gestionar el riesgo de liquidez para que en el caso en que los depositantes desearan retirar fondos antes del vencimiento del contrato de crédito, el banco pudiera financiar dicha necesidad de liquidez con fuentes alternativas.

El riesgo de tipo de cambio se genera también como resultante del proceso de transformación de depósitos en préstamos. La mayor parte de las entidades bancarias cuentan con activos y pasivos en diferentes monedas, por lo que según la composición del balance de cada entidad financiera se podrá argumentar que se está tomando mayor o menor riesgo de tipo de cambio entre la denominación de los activos y la denominación de los pasivos. Sin embargo, el riesgo de tipo de cambio no acaba con el análisis del balance de los bancos, sino que debe considerar también el análisis del balance de los prestatarios cuyo riesgo de tipo de cambio puede generar incapacidad de pago, y si se generalizara morosidad en el sistema y crisis bancarias.

⁴⁰ Coco, 2000

Los bancos transforman también la calidad de los activos. Inversores individuales pueden tener dificultad para acceder a mercado de crédito a tipos de interés competitivos. Sin embargo, las entidades financieras con una reputación y franquicia valorada tendrán financiación en los mercados de capitales a menores tipos de interés, y a tipos de interés incluso menores a través de la captación de depósitos.

2.2- EL PROBLEMA DEL ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

El crédito bancario es escaso en los países en desarrollo. Durante los años 90 el nivel medio de crédito al sector privado en Latinoamérica y el Caribe representó sólo el 28% del PIB, un porcentaje significativamente inferior que el de otros grupos de países en desarrollo tales como los países asiáticos y del pacífico (72%), y los países de oriente medio y el norte de África (43%). El tamaño de los mercados de crédito es especialmente pequeño cuando se compara con los países desarrollados (84%).

Desarrollo financiero por regiones, 1990-99

Región	Número de países	Crédito al sector privado (porcentaje del PIB)	Crédito y capitalización del mercado (porcentaje del PIB)	PIB per cápita, 1995 (en EUA dólares)
Países desarrollados	24	84	149	23.815
Asia del Este y Pacífico	10	72	150	2.867
Medio Oriente y Norte de África	12	43	80	4.416
América Latina y el Caribe	20	28	48	2.632
Europa del Este y Asia Central	18	26	38	2.43
África Subsahariana	13	21	44	791
Sur de Asia	6	20	34	407

Fuente: FMI y Banco Mundial

Una visión más amplia del sector financiero incluyendo no sólo el crédito bancario sino también los mercados de capital lleva a la misma conclusión. A pesar de que el actual nivel de crédito al sector privado en los países en desarrollo ha aumentado respecto a años anteriores, su crecimiento ha sido desigual por región. Por ejemplo, el crédito al sector privado en Asia del este era del 15% del PIB en los años 60, mientras que actualmente representa más del 70% de él PIB de esta

región. Latinoamérica y el Caribe por su parte pasaron del 15% al 28% del PIB en el mismo periodo.⁴¹

El problema no es sólo que los mercados de crédito sean pequeños sino que en algunas regiones el sector financiero es incluso menor que lo que debería ser dado su nivel de desarrollo económico. A pesar de que el crédito al sector privado para la región de Latinoamérica y el Caribe está cercano al valor esperado dado su nivel de PIB per cápita, existen grandes diferencias entre los diferentes países. De especial relevancia es el caso de México, Argentina, El Salvador y Venezuela cuyos niveles de desarrollo bancario son muy inferiores a los que cabría suponer dado su nivel de desarrollo económico.

La falta desarrollo del sector financiero implica que la comunidad empresarial de los países en desarrollo, y en concreto aquella perteneciente al sector de las pequeñas y medianas empresas tenga una gran dificultad para acceder al sistema bancario de sus países impidiéndoles por tanto llevar acabo proyectos de inversión que pudieran fomentar el desarrollo económico en dichos lugares.⁴²

2.2.1- La inestabilidad de los sistemas bancarios en los países en desarrollo como causa de la falta de acceso a los servicios financieros:

El desarrollo de los sistemas bancarios se explica por la estabilidad de sus sistemas financieros. Las fluctuaciones en el acceso al crédito bancario y la falta de certeza sobre la estabilidad del sistema bancario son elementos que dificultan el desarrollo económico. La modificación brusca de las tasas de interés y los volúmenes de crédito disminuyen la certidumbre sobre las perspectivas de inversión y crecimiento.

La siguiente tabla muestra la volatilidad del crédito en términos reales, medida como la desviación estándar del crecimiento del crédito real durante los años 90 en diferentes partes del mundo. Europa oriental y Asia central tuvieron la mayor volatilidad del crédito real durante los años 90 (21%). Esta volatilidad no es sorprendente considerando los drásticos cambios económicos que los países excomunistas sufrieron durante este período. El África Sub-Sahariana (18%), Latinoamérica y el Caribe (14%) y Medio Oriente y el Norte de África (12%) son otras regiones que también sufrieron alta volatilidad en el crédito real conseguido por sistema bancario. Los países desarrollados son los que tuvieron menor volatilidad en el crédito (6%).

⁴¹FMI, Banco Mundial

⁴² World business environment survey (World Bank 2004)

Volatilidad del crédito por región 1990-2002

Región	Número de países	Volatilidad del crédito sin ajustes (porcentaje)	Volatilidad del crédito ajustada por la volatilidad del PIB (porcentaje)	Volatilidad del crédito ajustada por shocks externos (porcentaje)
África Subsahariana	37	18	17	19
Europa del Este y Asia Central	20	21	16	18
América Latina y el Caribe	31	14	15	14
Asia del Este y Pacífico	16	14	14	12
Medio Oriente y Norte de África	16	12	12	11
Sur de Asia	6	9	12	8
Países desarrollados	24	6	8	6

Fuente BID 2005 basados en datos del FMI y el banco mundial

En términos de desarrollo financiero los datos anteriores muestran como los países con un mayor desarrollo del mercado de crédito medido como el porcentaje que el crédito bancario representa sobre el PIB, son aquellos que sufren menor volatilidad en la provisión de crédito real.

Las diferencias en la volatilidad de crédito se explican por la talla de las crisis, medidas como la variación en el Producto Interno Bruto del país analizado más la de los países con mayores relaciones de comercio inversión con el país analizado), que golpean a los diferentes países.

Cuando corregimos la volatilidad del crédito real antes observada por el efecto de la variación del producto interior bruto del país y sus principales socios comerciales, observamos que la volatilidad del crédito real disminuye en la regiones donde se han producido crisis más importantes tales como Europa oriental y Asia central, mientras que aumentan en los países desarrollados.

Latinoamérica sufre una volatilidad del crédito en términos reales del 14% ajustada a variaciones del producto interior bruto interno y externo, mientras que Medio oriente y el norte de África sólo sufre el 11%. Esta diferencia entre la volatilidad de una y otra región se explica por el hecho de que la provisión de crédito en Latinoamérica ha sufrido fuertes ciclos expansivos y restrictivos.

La liberalización financiera y la promesa de reformas de mercado atrajeron amplios flujos de capital a Latinoamérica en el inicio los años 90 que fomentaron el aumento del crédito en la región. Sin embargo, la crisis mexicana de 1994 cambió radicalmente la tendencia. Posteriormente, la crisis rusa de 1998 volvió a generar

inestabilidad en los mercados emergentes, provocando una disminución del crédito en la región que se mantiene hasta la fecha.

Volatilidad del crédito por región y desarrollo sistema financiero
--

Región	Número de países	Volatilidad del crédito sin ajustes (porcentaje)	Volatilidad del crédito ajustada por la volatilidad del PIB (porcentaje)	Volatilidad del crédito ajustada por shocks externos (porcentaje)	Crédito al sector privado
África Subsahariana	37	18	17	19	15
Europa del Este y Asia Central	20	21	16	18	26
América Latina y el Caribe	31	14	15	14	37
Asia del Este y Pacífico	16	14	14	12	57
Medio Oriente y Norte de África	16	12	12	11	23
Sur de Asia	6	9	12	8	38
Países desarrollados	24	6	8	6	89

Fuente: BID 2005 en base a datos FMI y Banco Mundial
--

Los casos de extrema volatilidad en el crédito resultan normalmente en crisis sistemáticas en la industria bancaria. Una crisis financiera importante como las anteriormente descritas conlleva invariablemente una crisis bancaria, que disminuye la oferta del crédito e interrumpe la liquidez del sistema de pagos. Las crisis bancarias ocurren en todo el mundo, sin embargo son especialmente importantes en los países en desarrollo.

Latinoamérica tiene históricamente un problema sistemático de crisis bancarias siendo la región analizada con mayor número de crisis bancarias entre 1970 y 2002, con una media de 1,25 crisis bancarias por país y con un 35% de los países con problema recurrentes de crisis bancarias. Estos resultados son comparativamente muy relevantes ya que suponen un ratio casi tres veces superior al de la región que le sigue que es Europa del Este y Asia Central, en términos de problema sistemáticos de crisis bancarias.

Asia del Este y el Pacífico (0,38), Asia del Sur (0,38) y Oriente Medio y el Norte de África (0,40) son sin embargo las regiones en desarrollo con menor número de crisis bancarias por país. Sin embargo en Asia del Este y el Pacífico el porcentaje de países con crisis bancarias recurrente es del 8%, mientras que tanto en Asia del Sur como Oriente Medio y el Norte de África este porcentaje es el más bajo de los países en desarrollo (0%).

Recurrencia de crisis bancarias

Región	Promedio de crisis	Países con crisis recurrentes
América Latina (Excluido el Caribe)	1,25	35
América Latina y el Caribe	0,90	27
Países de la OCDE ingreso alto	0,21	0
Países de ingreso alto no miembros de la OCDE	0,09	0
Europa del Este y Asia Central	0,89	11
Asia del Este y Pacífico	0,38	8
sur de Asia	0,38	0
Medio Oriente y Norte de África	0,4	0
África Subsahariana	0,83	13

Banco Interamericano de Desarrollo 2005

La importancia de este fenómeno en Latinoamérica ha llevado tanto las entidades multilaterales⁴³, como a los gobiernos nacionales a focalizar su política de potenciación de sistemas financieros en base de a políticas estabilidad y control del riesgo que disminuyan la volatilidad y por tanto la fragilidad bancaria.

2.2.2- La ineficiencia de los sistemas bancarios en países en desarrollo como causa de la falta de acceso a los servicios financieros:

La falta desarrollo de los sistemas bancarios correlaciona altamente con el margen financiero que las entidades bancarias cobran a sus clientes. Dicho margen financiero calculado dividiendo los ingresos financieros por la media de depósitos y créditos en el período 1995-2002 es más alto cuando menor es la importancia del crédito al sector privado sobre el Producto Interior Bruto.

Uno de los determinantes más importantes en la determinación del margen financiero cobrado por las entidades bancarias es el nivel de eficiencia operativa que dichas entidades poseen. Este ratio, medido como los costos operativos reflejados en la cuenta de resultados divididos por los activos declarados en el balance de los bancos, nos permite observar la correlación existente entre mayores márgenes financieros y mayores (peores) ratios de eficiencia operativa⁴⁴.

⁴³ BID, 2005.

⁴⁴ Mathieson, Schinasi, others 2001.

Diferencial de tasas de interés y eficiencia por región, 1995-2002

Región	Número de países	Diferencial de tasas de interés (porcentaje)	Costos administrativos (porcentaje de activos)	Crédito al sector privado (porcentaje del PIB)
África Subsahariana	32	10,6	5,1	15
Europa del Este y Asia Central	23	8,8	5,0	26
América Latina y el Caribe	26	8,5	4,8	37
Asia del Este y Pacífico	16	5,1	2,3	57
Sur de Asia	5	4,6	2,7	23
Medio Oriente y Norte de África	13	4,0	1,8	38
Países desarrollados	30	2,9	1,8	89

Fuente: FMI y Bankscope

La tabla anterior nos permite observar como el problema de la ineficiencia de los sistemas financieros es común a todos los países en desarrollo, aunque en mayor medida al África sub-sahariana(5,1%) Europa del Este (5%) y Latinoamérica (4,8%). El ratio de Oriente Medio y el Norte de África es comparable al de los países desarrollados, aunque dentro de esta región tenemos diferencias nacionales de gran relevancia.

Este trabajo pretende focalizarse en esta segunda causa que la teoría económica utiliza para explicar el problema de la falta de acceso a servicios financieros en los países en desarrollo. En efecto, el indicador de márgenes financieros descrito anteriormente refleja el problema de la oferta inadecuada de servicios financieros en los países en desarrollo.

Esta oferta inadecuada explica la poca penetración de los servicios financieros, especialmente en los segmentos de bajos ingresos y pequeñas y medianas empresas en los países en desarrollo. Este problema de oferta ineficiente e inadecuada lo voy a analizar desde la perspectiva microeconómica, revisando las estrategias y elementos institucionales que las entidades financieras utilizan para distribuir servicios financieros a la población. De especial relevancia, es el impacto que tienen los ratios de eficiencia en la oferta de servicios financieros a los segmentos de bajos ingresos. Estos segmentos, al ofrecer a las entidades bancarias ingresos por cliente menores, necesitan de una oferta de servicios financieros más eficiente si cabe, de manera que los costos marginales sean suficientemente bajos para permitir servir a clientes que generen bajos ingresos marginales a dichas entidades.

3- DESARROLLO DE SISTEMA FINANCIERO Y ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS BÁSICOS EN MÉXICO

3.1.- DEBILIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

3.1.1- La inestabilidad del sistema financiero Mexicano desde 1976

Desde 1976 con el inicio de la crisis del modelo conocido como “desarrollo estabilizador” México ha conocido tres crisis bancarias de enorme magnitud. La primera crisis se produce en 1982, con la crisis de la deuda externa y la nacionalización de la banca. La segunda crisis, de mayor magnitud se produce en 1987-1988, con la quiebra bursátil, la amenaza de hiperinflación y el desemboque en los pactos de estabilización. La tercera crisis financiera y de la de mayor magnitud de las tres estalla en 1994, con la crisis de los Tesobonos y el quebranto del sistema bancario.

La coincidencia de las crisis financieras periódicas con el fin de los periodos sexenales de gobierno ha sido interpretada por determinados analistas en el sentido de que hay una correlación causal que explica las primeras por lo segundo, en función de la confianza política⁴⁵. En el ciclo iniciado en 1995 esto generó expectativas de que pudiera desembocarse también en una crisis con el cambio de gobierno en el año 2000, lo cual llevó a establecer medidas de política económica como el llamado “blindaje financiero”, instrumentado desde 1999 por el Banco de México (Banxico) para prevenir la posibilidad de que ocurriese⁴⁶.

Sin embargo estas crisis pueden ser abordadas desde un análisis estructural que analice los elementos comunes en los tres periodos previos a dichas crisis otros que los periodos electorales, de manera que se puedan observar las fallas o puntos débiles del sistema financiero Mexicano. Para realizar este análisis a continuación describiré los procesos económico financieros que acabaron en las respectivas crisis bancarias de 1982, 1988 y 1994.

- **La crisis financiera de 1982**

El primer período que voy a describir comienza en 1976, tras una gran devaluación y una crisis externa que indicaba el fin del régimen de sustitución ⁴⁷ de importaciones, y que culmina en 1982 con una nueva crisis financiera interna y externa de magnitud mayor que la anterior.

Este período se inició con el aumento de los precios internacionales del petróleo en la economía, en las empresas y en el gobierno mexicano: Dicho aumento de precios, generó un flujo ingente de capitales financieros internacionales que

⁴⁵ Calvo et Al, 1996

⁴⁶ Garrido, 2005

⁴⁷ Gribomont y Rimez, 1979

parecían indicar el fin de la restricción financiera externa que se presentaba como causante de los problemas para el desarrollo del país durante el período de sustitución de importaciones.

El aumento de los precios del petróleo y la abundancia de recursos que este generó no permitió a México encauzar el camino del crecimiento sostenido. En primer lugar, porque ese aumento de precios se dio junto con una extraordinaria abundancia de fondos en los mercados internacionales lo que generó que las entidades financieras y otros inversores internacionales ofrecieran una gran cantidad de fondos a las grandes empresas y al gobierno mexicano con muy bajo nivel de análisis de riesgo por parte de los prestamistas internacionales, contando únicamente con el petróleo como colateral que garantizaba la operación⁴⁸. En segundo lugar porque en México los principales actores económicos intentaron controlar y aplicar los nuevos excedentes petroleros conforme a sus propios fines.

Como resultado de este proceso de financiamiento masivo respaldado por los ingresos petrolíferos, México sufrió un explosivo crecimiento de la deuda externa⁴⁹, que operó como el medio principal para anticipar la disposición y el uso de los excedentes petroleros por los actores que podían acceder a dichos fondos.

Uno de los actores que más se beneficiaron por anticipado de los ingresos petrolíferos mediante el uso de la deuda externa, fueron los grandes conglomerados industrial-financieros⁵⁰ que tuvieron una expansión acelerada, con base en actividades muy diversificadas orientadas al mercado interno, financiadas por medio de sus bancos que accedían a los mercados de deuda externa.

Los bancos integrados en los conglomerados tuvieron una creciente participación en operaciones financieras con el exterior captando fondos para realizar arbitraje de intereses, aprovechando la estabilidad cambiaria y los importantes diferenciales entre los intereses locales y los del exterior. Además, dichos bancos participaron mediante la concesión de créditos sindicados al financiamiento de la deuda pública al gobierno Mexicano. Estos créditos sindicados iban dirigidos a financiar la deuda pública Mexicana, que resultado de la políticas de industrialización mediante un creciente control de las empresas públicas se expandió también aceleradamente durante estos años.

La deuda pública aumentó sin embargo no sólo por la creciente participación de dicho actor en el tejido industrial mediante la creación de empresas públicas⁵¹, sino también por los efectos provocados por la intervención del estado para absorber las pérdidas de empresas e industrias en crisis. Este tipo de intervención conoció en este periodo un fuerte impulso ya que se empezaban a hacer evidentes los efectos del agotamiento en el modelo de sustitución de

⁴⁸ Kitchen, 1990

⁴⁹ Gurría, 1993

⁵⁰ Herring, Santomero, 1990

⁵¹ Vega, 1985

importaciones, y por tanto muchas empresas desembocaron en situaciones de quiebra.

El estado Mexicano asumió la propiedad de un buen número de empresas privadas que enfrentaban situación de crisis con el argumento de proteger el empleo. Industrias enteras, como el caso de la del azúcar, conocieron este tratamiento por parte del estado, cuando las condiciones del mercado y los modos de gestión empresarial privada las llevaron a la quiebra

El sistema financiero de la segunda mitad de los setenta se estableció en base a un régimen de banca universal con presencia mixta de entidades privadas y estatales, en la que no se permitía a las entidades financieras extranjeras participar en el sistema.

La regulación y supervisión del sistema estuvieron marcadas por los crecientes enfrentamientos entre el gobierno y los grupos financieros, con relación al control y aplicación de la captación bancaria para financiar el déficit público⁵². Esto condujo a fenómenos de desintermediación interna, fuga de capitales y especulación bancaria.

El crecimiento del déficit comercial, derivado de la abundancia de crédito que potenciaba la demanda interna y por tanto las importaciones, así como el aumento exponencial de la deuda externa pública y privada por los motivos descritos anteriormente, generaron un proceso de estrangulamiento financiero⁵³ que desembocaría en la crisis de la deuda externa de 1982 y la nacionalización bancaria cuando caen los precios del petróleo y se acelera la fuga de capitales al exterior.

- **La crisis financiera de 1988**

Tras la crisis de la deuda externa de 1982 y la nacionalización de la banca, el ciclo que se inicia en 1983 y culmina en la crisis de 1988 estuvo marcado por los efectos de la crisis de la deuda externa de 1982. En primer lugar, tanto el estado como el sector privado sufrieron la imposibilidad de servir la deuda externa privada y pública. Para los conglomerados privados ello supuso una virtual situación de quiebra dichos conglomerados industrial- financieros nacionales.

La respuesta del gobierno Mexicano ante la crisis de 1982 fue evitar la moratoria de la deuda, por lo que dicho gobierno aceptó las condiciones impuestas por los bancos transnacionales acreedores, que exigieron al país cumplir con sus compromisos bajo la garantía del gobierno para volver a acceder a los mercados de deuda voluntaria. Eso significó sumir al mercado interno en el estancamiento económico y hacer que México se convirtiera en un exportador neto de capitales.

⁵² Quijano, 1981

⁵³ Quijano, 1981

Los conglomerados nacionales por su parte se encontraban ante dos graves problemas⁵⁴. En primer lugar estaban en una quiebra de hecho, tanto de sus grandes empresas industriales como de sus bancos, lo que en el corto plazo fue consecuencia del efecto que provocó la devaluación sobre su deuda externa. En segundo lugar, la medida gubernamental de nacionalizar la banca significó para estos grupos un grave cambio en su estructura y una nueva condición en sus actividades económicas, al perder el control del sistema financiero local.

El estado por su parte se encontraba ante una situación en la que por una parte sufría insolvencia de corto plazo para pagar su deuda externa⁵⁵. Sin embargo esta quiebra técnica era manejable, ya que los derechos sobre el petróleo, le permitían disponer de los flujos de ingresos necesarios para pagarla en el futuro. Sin embargo el estado debía hacer frente también al pago de la deuda de las entidades privadas ya que en el proceso de renegociación se había presentado garante de dichas deudas, y esta garantía resultaba ser más problemática.

La estrategia gubernamental para gestionar la crisis de la deuda externa de 1982 se definió en base a tres ejes principales. En primer lugar se inició una renegociación con los acreedores como se comentó anteriormente para asegurar que no se producía la temida moratoria de pagos y se continuaba pagando; En segundo lugar, el estado inició una estrategia de promoción de nuevas actividades exportadoras no tradicionales como el petróleo y los productos agrícolas que pudieran generar las divisas necesarias para el pago de la deuda externa⁵⁶. Finalmente, se organizó el rescate financiero de las grandes empresas privadas en quiebra de hecho por sus pasivos en divisas que no podían pagar, y se diseñó una estrategia para que fueran las líderes de la nueva economía exportadora.

Los resultados de los dos primeros ejes de esta estrategia fueron positivos. En efecto, la renegociación de la deuda con los acreedores fue problemática pero se materializó en un acuerdo, ya que los bancos acreedores buscaban evitar la moratoria de México puesto que ésta hubiera afectado negativamente su propia situación financiera, por lo que aceptaron refinanciar el pago de intereses.

La estrategia para el fortalecimiento de la industria exportadora se materializó bajo el impulso de las empresas estadounidenses de la industria del automóvil, a la que se fueron sumando las grandes empresas nacionales. El desarrollo de la industria de materiales automovilísticos se acompañó con la reducción de importaciones para tener superávit en el comercio exterior y, con ello, lograr un balance neto exportador de capitales, como se requería para cumplir con el servicio de la deuda.

⁵⁴ Herring, Santomero, 1990

⁵⁵ Gurría, 1993

⁵⁶ Sala, Porras 1997

El tercer eje de la estrategia gubernamental fue sin embargo menos exitoso, ya que el rescate de los conglomerados llevó a desembocar en la crisis financiera interna con que se cerraría con la crisis financiera de 1988. Este rescate significó asumir grandes volúmenes de pasivos privados con cargo a la deuda pública.

El rescate de los conglomerados privados se estructuró en dos etapas. En primer lugar se nacionalizó el arma financiera de los conglomerados, sus bancos, por lo que el estado tomó la obligación de pagar la deuda externa de los bancos y absorbió los depósitos en *mexdólares*⁵⁷ dentro del país, lo que evitó a los conglomerados propietarios de esos intermediarios asumir los costos de las quiebras bancarias.

En segundo lugar, se creó el programa denominado Fideicomiso para la Cobertura del Riesgo Cambiario (Ficorca)⁵⁸, que se aplicó para procesar la deuda externa de las grandes empresas industriales y comerciales, lo que les permitió reestructurar sus pasivos externos con subsidios públicos y cobertura del estado.

Para financiar el coste del rescate de los conglomerados privados el estado asumió posiciones dominantes en la demanda del ahorro interno ante la necesidad de disponer de medios para atender las obligaciones que generaban la deuda externa pública y privada, así como otros costos de los rescates empresariales, lo cual frenó y condicionó la marcha de toda la economía.

La estrategia de captación de ahorro se formuló en base al ahorro forzoso mediante la inflación y mediante la expansión de la deuda pública interna. Dicha expansión se realizó absorbiendo la captación bancaria vía el encaje y expandiendo sus emisiones de bonos públicos en el mercado de valores⁵⁹. Esta expansión se produjo en el contexto de la privatización de las casas de bolsa, que permitió a los conglomerados empresariales nacionales recuperar posiciones en el sistema financiero, mediante la compra de algunas de ellas.

La privatización de las casas de bolsa permitió que el mercado de bonos públicos se dinamizara por la oferta de bonos desde el gobierno y su demanda desde el sector privado⁶⁰, que encontraba más ventajosos los rendimientos financieros de esos títulos con respecto a los que lograría con una inversión productiva en el país.

Para facilitar la contratación de deuda pública, las regulaciones financieras se aplicaron de manera extremadamente laxa. En este sentido, fue muy pobre la supervisión del gobierno sobre la gestión de los bancos nacionalizados⁶¹ y sus posiciones de deuda pública, así como muy cuestionable la desarrollada por los

⁵⁷ Se identificaban como “mexdólares” a los depósitos bancarios denominados en dólares que se abrían en el país utilizando pesos, pero que permitían retirar dichos fondos en dólares.

⁵⁸ Zedillo, 1993

⁵⁹ Leriche, Ejea, 1994

⁶⁰ Los conglomerados nacionales siendo los más activos

⁶¹ Tello, 1984

organismos gubernamentales sobre las casas de bolsa en sus operaciones del mercado de valores, lo que se haría evidente luego de la crisis de la bolsa en 1987.

La estructuración financiera del rescate de los conglomerados acabó generando una espiral de deuda pública interna e inflación como mencionado anteriormente, que llevó a una expansión creciente de dicha deuda. La expansión de la deuda pública generó costos financieros que se constituyeron en la causa principal del déficit público, que seguía creciendo a pesar de una contracción muy notoria del gasto corriente y de la inversión gubernamental⁶². El resultado de este proceso fue un bloqueo del financiamiento para las empresas y los consumidores debido a la necesidad de fondos para la financiación de la deuda pública, así como un colapso fiscal debido al creciente déficit público que unidos a la espiral hiperinflacionaria hacían prever que la situación iba a ser insostenible.

La situación se tornó insostenible cuando se produjo la crisis bursátil de octubre de 1987. La respuesta gubernamental fue la protección de los grandes inversores mediante grandes operaciones de compra de acciones realizadas a través de Nacional Financiera (Nafin). Con ello se pudo sostener temporalmente el precio de las acciones y a muchos grandes inversores informados les permitió salir del mercado antes del derrumbe de los precios debido a las fuertes presiones devaluatorias y tendencias al incremento muy acelerado de los precios, lo cual fue controlado a partir de que se establecieron exitosamente los pactos de estabilización entre el gobierno, las empresas y los sindicatos.

- **La crisis financiera de 1994**

El periodo que habría de concluir en 1994 con una nueva crisis financiera, fue marcado por varios cambios radicales ocurridos muy rápidamente en los comienzos del mismo. Estos cambios se pueden sintetizar en primer lugar en la renegociación del plan Brady que permitieron al país volver a acceder a los mercados de deuda internacionales; en segundo la privatización del sector bancario, y en tercer lugar la apertura del mercado de capitales a inversores internacionales.

El regreso de México a los mercados financieros internacionales voluntarios, debido a la negociación Brady para la deuda externa del país fue el primer éxito del gobierno Salinas, que consiguió con ello que tanto las empresas como el gobierno pudieran acceder nuevamente al financiamiento internacional⁶³.

La reforma financiera, fue el segundo cambio estructural del sexenio, que reguló la privatización de los bancos así como la formación de grupos financieros⁶⁴. La reprivatización del sistema financiero se caracterizó por la no presencia de

⁶² Díaz, Alejandro, 1985

⁶³ Calvo, 1996

⁶⁴ Gunther, 1994

inversores extranjeros, y por consiguiente la reconstrucción de los conglomerados industrial financieros que como vimos anteriormente habían sido un elemento característico de la estructura económico financiera de México en décadas anteriores.

El proteccionismo cerrado que rigió la privatización bancaria hizo que sólo un reducido grupo de grandes empresarios nacionales pudiera participar en la compra de los bancos. Con esa reforma, los conglomerados nacionales compraron bancos y pudieron constituirse nuevamente como grupos industrial-financieros y, junto con los otros compradores de los bancos, se beneficiaron de las cuasi rentas financieras generadas por esta forma de privatización, en un mercado protegido de la competencia externa.

El proceso de privatización lanzado por el gobierno Salinas alcanzó también a otros sectores donde una gran cantidad de empresas públicas industriales y de servicios fueron también privatizadas. Esto significó la transferencia de muchos activos a varios de los grandes conglomerados nacionales, algunos de las cuales se convirtieron con ello en empresas gigantes⁶⁵. Tanto la privatización de las empresas públicas no financieras como de los bancos y otras instituciones financieras se hicieron en condiciones extremadamente favorables para los compradores.

La reforma de la legislación del mercado de valores fue el tercer cambio estructural del sexenio. Esta reforma permitió la participación en él de inversores extranjeros, lo que indujo a una entrada masiva y sostenida de capitales extranjeros de corto plazo.

La liberalización de mercado de valores a inversores extranjeros implicó que dichos inversores se convirtieran en el sector dominante entre los tenedores de la deuda pública interna, en sustitución de los grandes empresarios nacionales, que abandonaron esa tenencia para participar en las privatizaciones. Por otra parte, la entrada masiva de fondos al mercado accionario generó un vertiginoso incremento en el valor de las acciones. Como éstas eran operaciones en el mercado secundario no tuvieron gran impacto en cuanto a la oferta de financiamiento neto en la economía; pero, en cambio, proporcionaron extraordinarias ganancias a las casas de bolsa, y generaron una espiral de especulación bursátil.

Resultado de los tres cambios estructurales mencionados por las políticas públicas respectivas implantadas por la administración Salinas, las relaciones de la economía Mexicana con el sistema financiero internacional, la estructura industrial del país y el sistema financiero interno cambiaron de forma radical.

En primer lugar, las relaciones del país con los capitales internacionales de corto plazo se modificaron cualitativamente, en el contexto de economía abierta, con la

⁶⁵ Garrido, 1996

liberalización financiera y la apertura del mercado de los valores a la inversión extranjera de cartera. Para lograr los equilibrios macroeconómicos bajo esas condiciones, se establecieron tipos de cambio sobrevaluados, en base a los flujos de capitales externos, mientras que para retener esos capitales se ofrecieron altas tasas de interés real, con base en la tasa de los títulos de deuda pública en los mercados de valores. En paralelo el banco central aplicó políticas monetarias contractivas para lograr la estabilidad de precios.

El segundo efecto de los cambios estructurales anteriormente mencionados fue la segmentación del tejido industrial Mexicano, pues se produjeron dos dinámicas totalmente diferenciadas. El mercado interno sufrió un estancamiento resultante de las políticas contractivas aplicadas por el gobierno para mantener la estabilidad de precios, mientras que las industrias orientadas a la actividad exportadora e beneficiaron de una dinámica expansión acelerada.

Las empresas industriales que pudieron orientar su actividad hacia la exportación y por tanto beneficiarse del dinamismo de la economía internacional, fueron las que pertenecían a los conglomerados⁶⁶. Estas consolidaron su expansión en la economía internacional, no sólo exportando mercancías, sino también realizando inversiones directas en el exterior. Con ello se convirtieron en empresas multinacionales de carácter regional, con lo que cambiaron sustancialmente sus relaciones con la economía nacional, especialmente al resolver sus necesidades financieras en los mercados internacionales de capital.

Los resultados de los cambios estructurales, tanto las políticas macroeconómicas que se establecieron en el contexto de la liberalización del mercado de valores como la capacidad de los conglomerados de financiarse en los mercados internacionales tuvieron un efecto común que fue el aumento de deuda en dólares y otras divisas.

El crecimiento de esta nueva deuda externa tuvo sin embargo una carácter cualitativamente distinto al que tuvo antes de 1982 para los conglomerados exportadores, porque ahora las empresas industriales que a ellos pertenecían tenían ingresos y activos en moneda extranjera cubrían el riesgo de cambio.

Dicha cobertura del riesgo de cambio no aplicaba sin embargo al sector financiero local, que pese a acceder a los mercados de capital internacionales prestaba al mercado doméstico. Este riesgo fue sin embargo ignorado por dichas entidades, quienes se concentraron en aprovechar las muy elevadas cuasi rentas financieras resultante de la intermediación financiera sobre el tipo de interés, en un mercado protegido a la competencia extranjera como era el sector financiero.

Los excesos en la concesión de crédito a un mercado estancado como era el mercado interno Mexicano, no fueron suficientemente detectados ni controlados por los entes regulatorios del sistema financiero Mexicano, ni por el gobierno

⁶⁶ Peres, 2002

quien actuó con tolerancia y permisividad hacia los nuevos banqueros, facilitando su expansión y consolidación aún a costa de operaciones de generación de riesgos cuestionables o francamente irregulares.

Los desequilibrios en el sector bancario comenzaron a ser evidentes en 1992⁶⁷, cuando comenzó a crecer la morosidad de los créditos para consumo y vivienda, y además se observaba la insuficiencia en la norma de capitalización, sin que el gobierno desarrollara acciones considerables de regulación y supervisión para controlar la situación.

Esta situación de fragilidad del sistema financiero Mexicano se vio acrecentada por la quiebra de negocios como las concesiones de carreteras, realizados con un fuerte apalancamiento en los bancos locales. Asimismo, otras cadenas de deudas, como las generadas en el segmento de las uniones de crédito mediante los créditos subsidiados de Nafin, también fueron encontrando dificultades para sostenerse, sin que las autoridades responsables hicieran nada relevante para evitar daños mayores.

La crisis del sector financiero fue enfrentada por el Banco de México y la Secretaría de Hacienda con carácter marcadamente electoral. Para preservar la presencia de los capitales externos durante la transición de gobierno, decidieron expandir inusitadamente la emisión de los Tesobonos más allá de toda capacidad de pago del gobierno⁶⁸, y defendieron de manera irreal la estabilidad cambiaria, cuando todas las condiciones hacían evidente la imposibilidad de sostenerla.

A inicios de 1994 la tensión creciente entre la evolución exitosa de las actividades en el segmento exportador de la economía con respecto a la crisis del sistema financiero interno eran ya evidentes. Mientras el primero creció sostenidamente, el segundo fue acumulando desequilibrios hasta desembocar en la crisis devaluatoria de 1994 y el posterior colapso del mercado de los Tesobonos, que iniciaron el camino a una crisis financiera abierta en todos los circuitos financieros del país.

La crisis de los Tesobonos se inició cuando, con el fin de dar seguridad a los inversores externos, el secretario de Hacienda, Pedro Aspe, acordó a principios de 1994 que los títulos de deuda pública de corto plazo denominados en dólares no sólo se pagaran, sino que además los inversores pudieran recibir en dólares el principal y los intereses.

La sobreemisión de títulos de deuda pública para asegurar la transición de gobierno provocó la devaluación de diciembre de 1994 y una crisis de desconfianza entre los inversores en esos títulos, lo cual llevó a un colapso de ese mercado, pues el gobierno no pudo renovar los bonos y tampoco pagarlos, al carecer de las reservas de divisas suficientes para tal efecto. Se produjo así un

⁶⁷ Solís, 1998

⁶⁸ Polackova, 1998

grave conflicto financiero internacional, por una parte porque se dejó atrapados en el sistema financiero mexicano a los inversores externos pero, más importante aún, porque esto amenazaba con propagarse y afectar el equilibrio financiero mundial y del propio Estados Unidos.

- **Elementos recurrentes en las crisis financieras Mexicanas desde 1982**

Las crisis aquí analizadas se caracterizan por el proceso de crecientes desequilibrios con el que se desarrollaron las tensiones del agotamiento del viejo orden de la industrialización sustitutiva⁶⁹. Sin embargo, lo que es destacable en el caso Mexicano es que como estas tensiones se hicieron cada vez más destacadas conforme avanzaba el proceso.

La sucesión de crisis concluyó en situaciones de desequilibrio cada vez de mayor magnitud que determinaban las condiciones en las que concluiría la siguiente crisis. En efecto, la crisis de la deuda de 1982 y la nacionalización de la banca, se vería ampliamente superada por las condiciones creadas con el desarrollo explosivo de la deuda pública interna, la quiebra del mercado de valores y la amenaza de una explosión hiperinflacionaria al concluir los ochenta. Sin embargo la crisis de 1994 superaría todas las anteriores, cuando se colapsó de nuevo el sistema bancario, junto con el derrumbe del mercado de valores y la declaración de insolvencia en un segmento del mercado de títulos de la deuda interna, como lo era el de los Tesobonos.

El aumento de las magnitudes de las diferentes crisis analizadas se puede explicar por el uso del mecanismo de socialización de deudas privadas con cargo a la deuda pública. Estos mecanismos de socialización de las pérdidas generaron conductas de “riesgo moral” de los agentes privados que aumentaron el impacto de las respectivas crisis⁷⁰. En efecto, las continuadas operaciones de rescate llevadas a cabo por los sucesivos gobiernos Mexicanos, permitieron que la toma de riesgos por parte del sector financiero local y sus pérdidas resultantes fueran pagadas por el conjunto del país.

Un segundo efecto de los rescates y del aumento de deuda pública necesaria para financiarla, fue el estrangulamiento que este produjo al sector privado local que sufrió un bloqueo al acceso al crédito bancario⁷¹. Este efecto se puede definir como un creciente distanciamiento entre el financiamiento y la producción, haciendo más graves las ya tradicionales carencias de crédito para las empresas y consumidores en el país, hasta llegar a los actuales niveles de ausencia, prácticamente total, de crédito en el mercado interno.

Un tercer efecto de los rescates y del aumento de deuda pública, fue la financierización de las relaciones económicas, en las que la ganancia productiva

⁶⁹ Gribomont, Rímez, 1979

⁷⁰ Garrido, 1998

⁷¹ Ver capítulos posteriores

pierde importancia relativa frente a las ganancias financieras generadas por los créditos de la deuda pública⁷². Esto llevó a que las entidades financieras pudieran obtener rentas fijas sin necesidad de desarrollar modelos de negocio eficientes de captación de pasivo y generación de activo para el sector productivo, lo que condujo al estancamiento que el sector financiero padece en México.

Un análisis estructural de estas crisis nos permite también determinar elementos comunes que explican la sucesión de crisis financieras desde 1976, cuando se desarrolló la crisis del llamado orden del “desarrollo estabilizador” como modalidad de la sustitución de importaciones y su transformación hacia una economía abierta, desregulada e impulsada por las empresas privadas desde comienzos de los noventa.

El primer elemento común de las crisis analizadas son las estructuras corporativas de las grandes empresas privadas nacionales y la concentración de la captación y el financiamiento en formas de conglomerados. En México las grandes empresas privadas nacionales tienen una estructura corporativa por la cual se organizan como conglomerados que, en muchos casos, operan empresas financieras y no financieras, con lo cual se constituyen en grupos industrial-financieros⁷³.

La concentración del sector industrial y financiero en forma de conglomerados ocurre desde los setenta y se incentivó en la privatización realizada a comienzos de los noventa⁷⁴. Dicha concentración puede no siempre tomar forma de conglomerados, ya que sin formalmente tener propiedad sobre una institución financiera, entidades industriales y financieras pueden estar ligadas cuando los principales propietarios de los grupos industriales tienen fuertes inversiones en instituciones financieras y participan en sus consejos de administración.

Dicha participación cruzada en el sector industrial y financiero se explica porque las grandes empresas mexicanas son característicamente propiedad de grupos familiares, por lo que las cabezas de las familias de esos grupos tienen participaciones en otros sectores como el financiero así como en otros conglomerados participando en sus consejos de administración. Dichas participaciones cruzadas conforman una compleja red de directorios, mediante lo cual y en distinto grado ejercen control sobre las empresas de dichos conglomerados⁷⁵.

La concentración empresarial que la existencia de estas participaciones cruzadas en los conglomerados genera enfatiza aún más la concentración propia de los mercados industriales y financieros en México. En el caso del sistema financiero, hasta 1995 dicha concentración se explicaba por la prohibición a los bancos extranjeros de operar en el mercado local, y de las políticas de la Secretaría de

⁷² Leriche, Ejea, 1994

⁷³ Garrido, 1988.

⁷⁴ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (1990-1992).

⁷⁵ Salas, Porras, 1997

Hacienda, que promovían la concentración bancaria con el fin de lograr economías de escala. En los sectores productivos e industriales, la estructura competitiva también se ha caracterizado tradicionalmente por un fuerte poder oligopólico.

Una segunda característica común de las crisis anteriormente analizadas lo constituyen las tensiones en el control y asignación de los fondos financieros en el país por parte del sector público y privado⁷⁶. Dicha tensión se materializó en el periodo analizado en la pugna por el control de los flujos petrolíferos que originó la crisis de 1982, y posteriormente en la emisión de deuda pública generada para rescatar las sucesivas crisis financieras, que todavía incrementó más la participación del sector público en la captación de recursos financieros.

Los intentos por prolongar la crisis del desarrollo estabilizador durante los setenta, incrementaron las demandas de fondos por parte del estado para administrar los crecientes desequilibrios con que operaba la economía nacional. Durante los setenta, estas necesidades se solventaron con el control de los excedentes petroleros en la segunda mitad del decenio, cuya nefasta gestión desembocaría en el gran colapso de la deuda externa y las quiebras de grandes empresas industriales y bancos en 1982.

La crisis de 1982 fue sin embargo como vimos anteriormente el inicio de un proceso de rescates financieros, que generaría lo que podría denominarse como una institución informal para las relaciones financieras entre el estado y algunos sectores de los grandes empresarios privados nacionales. En esta relación, cuando el desarrollo del riesgo de negocios en las empresas de esos empresarios llevaba a que éstas enfrentaran una situación de quiebra, el estado asumía que debería absorber las pérdidas, utilizando fondos públicos⁷⁷.

Como el tamaño de las crisis fue creciendo, el estado al no disponer de recursos suficientes debía financiar dichos rescates con emisión monetaria o colocando títulos de deuda pública. El significado de esta práctica estatal es que, para ese sector privado, el riesgo de negocios dejaba de resolverse por la disciplina del mercado y, en su lugar, lo hace mediante la socialización de las pérdidas, con cargo al conjunto de la población a través de la deuda pública.

La creación de este tipo de relaciones de alto nivel entre el estado y los propietarios de los conglomerados, generaron un tipo de conducta empresarial frente al riesgo de negocios, que en la literatura se denomina en general como “riesgo moral”. Dicha conducta se produce cuando una empresa asume inversiones con riesgos importantes, esperando que el estado cubra las pérdidas en el caso en los que los resultados no sean beneficiosos. El efecto económico es pues que las pérdidas son asumidas por el conjunto de la comunidad.

⁷⁶ Mansell, Cartens, 1992

⁷⁷ Ejea, Leriche, Quintana 1991

El riesgo moral resultante de las relaciones entre el estado y el sector financiero en México explica por tanto en parte la mala gestión de riesgos con la que esta industria ha gestionado sus inversiones. Sin embargo, debe notarse también como los bruscos cambios en la estructura institucional del sistema bancario, resultantes de los procesos de rescate bancario empeoraron todavía más la capacidad del sector financiero para analizar correctamente el riesgo

Los cambios en la estructura institucional del sector financiero se explican por los continuos procesos de nacionalizaciones y privatizaciones que sufrió la industria financiera Mexicana en el periodo analizado. Desde 1982 los bancos primero estuvieron nacionalizados y luego fueron totalmente privatizados entre 1991 y 1993. Estos cambios significan bruscos cambios en la organización y operación de dichas empresas financieras, lo que produjo graves deterioros en su calidad institucional y desempeño, por la pérdida de conocimientos logrados a lo largo del tiempo. Al repetirse en sucesivos ciclos, esto crea un costo institucional implícito en la gestión de los riesgos, difícil de medir pero que, sin duda ha sido tanto o más importante que los costos financieros provocados por los rescates⁷⁸.

El tercer elemento estructural que podemos distinguir en las crisis financieras desde 1976 son los cambios en los Regímenes y disposiciones legales para regular y supervisar operaciones en el sistema financiero⁷⁹. En el transcurso de los últimos dos decenios se han conocido siete reformas a las legislaciones que norman las instituciones, los mercados y las regulaciones del sistema financiero. Éstas han provocado cambios radicales y en direcciones contrapuestas, lo que ha sido adverso para consolidar el desarrollo de las instituciones y sus prácticas.

Estos cambios en el marco legal y regulatorio del sistema financiero Mexicano reflejan las variables relaciones del gobierno con los empresarios mexicanos del sector financiero, particularmente en la banca y la bolsa, y a partir de los noventa también muestra las presiones de los agentes financieros extranjeros y la Reserva Federal de Estados Unidos.

Los cambios del sistema regulatorio por otra parte son reflejo también de su ineficiencia. A lo largo de los años considerados, en múltiples ocasiones las autoridades responsables aplicaron estos regímenes de modo insuficiente o francamente doloso. Esto posibilitó que algunos particulares realizaran operaciones financieras de manera muy riesgosa o irregular.

El cuarto factor estructural que puede observarse en las diferentes crisis financieras de período es el impacto del sistema financiero internacional, que ha generado tensiones hasta alcanzar los niveles de explosividad mostrados en la crisis de 1994. En efecto la expansión de nuevos mecanismos financieros no regulados ha creado unos niveles de liquidez que son invertidos en mercados de capitales de mercados emergentes y que desestabilizan en la mayor parte de

⁷⁸ Mansell, Cartens 1992

⁷⁹ Williamson, 1989

casos sus sistemas financieros cuando se produce un cambio en el contexto macroeconómico-financiero⁸⁰.

La acelerada expansión de instrumentos financieros internacionales como los llamados eurodólares⁸¹ permite crear liquidez internacional, con carácter privado, no regulada por los bancos centrales o el Fondo Monetario Internacional. Esta liquidez combinada con nuevos mecanismos como los *eurocréditos* y *eurobonos* y los productos derivados, incrementa la liquidez de los instrumentos y aumenta la oferta de crédito disponible en los sistemas financieros nacionales⁸². Dichos sistemas financieros nacionales, especialmente los pertenecientes a países en desarrollo son especialmente vulnerables a la transnacionalización de los movimientos internacionales de dinero y capitales a corto plazo, así como de los bancos y otros agentes que operan en estos circuitos.

La creciente presencia de capitales y entidades financieras dispuestas a invertirlos a escala internacional ha promovido la liberalización de los sistemas financieros a escala mundial. Desde mediados de los ochenta las autoridades financieras y bursátiles de los países en desarrollo han tenido continuas presiones para liberalizar las operaciones de sus mercados financieros a empresas financieras e inversores extranjeros. Particularmente, esto se concreta en la liberalización de la cuenta de capitales, la autorización a bancos extranjeros para que operen en el país, y la desregulación de los mercados de valores a la inversión extranjera.

La combinación de los factores analizados anteriormente, el aumento de liquidez internacional a corto plazo combinada con la liberalización de los sistemas financieros de los países en desarrollo ha provocado crisis sistémicas de inestabilidad y volatilidad que desestabilizan los sistemas monetarios, bancarios y cambiarios nacionales. Estas crisis son especialmente importantes en los países en desarrollo, debido a los efectos que sobre ellos pueden provocar los grandes movimientos financieros especulativos internacionales de corto plazo. Un ejemplo de eso es la correlación que se observa en un amplio número de países entre la entrada de capitales de corto plazo y la crisis en sus sistemas bancarios⁸³.

En el caso de México, el aumento de capitales internacionales disponibles respaldados por los ingresos provenientes del petróleo fue un factor que operó en el periodo 1979-1982, hasta desembocar en la nacionalización de la banca; así como en 1990-1994, seguido por la quiebra bancaria en 1995. Cuando la oferta de fondos internacionales a bajos costos se incrementa cíclicamente bajo motivaciones financieras de corto plazo, se crean las presiones mencionadas en la dinámica del sistema financiero local.

⁸⁰ Mancera, Aguayo, 1995

⁸¹ Depósitos en EUA\$, Euros o Yen fuera de los ámbitos regulatorios de los propios bancos centrales

⁸² McKinnon, 1993

⁸³ Swary, Barry, 1993

3.1.2- La crisis del FOBAPROA

La crisis financiera de 1994 provocó una crisis bancaria que colapsó el sistema financiero Mexicano. La banca comercial sufrió una crisis de liquidez y solvencia debido en primer lugar al aumento de su deuda externa resultado de la devaluación de diciembre de 1994; en segundo lugar a la crisis de confianza en el sistema que generó una retirada masiva de depósitos y que le amenazaba de insolvencia frente a sus depositantes; y en tercer lugar a la disminución de su nivel de capitalización resultante de la creciente morosidad de su cartera por el efecto negativo provocado por la brusca alza en las tasas de interés así como por la caída de los ingresos y de la actividad económica en el mercado interno que se produjo al inicio de 1995.

El problema de liquidez se presenta cuando los bancos no tienen fondos suficientes para enfrentar las obligaciones contraídas con los depósitos y con sus prestatarios, en este caso los inversores extranjeros. Para afrontar este problema, el Banco de México en lugar de actuar como prestamista de última instancia utilizó el Fobaproa⁸⁴, una garantía limitada de depósitos que podría ser ampliada con un línea de crédito por parte de Banxico, en caso de que se agotaran los fondos del fideicomiso. Sin embargo, este fondo sólo preveía apoyos para crisis aisladas de liquidez bancaria, por lo que resultó insuficiente para enfrentar una crisis general de este tipo.

Tras la crisis de liquidez que enfrentaron la mayor parte de los bancos del sistema, Banxico se vio obligado a actuar directamente como prestamista de última instancia para asegurar la liquidez del sistema bancario y, de este modo, evitar un colapso del sistema de pagos. Inicialmente lo hizo mediante una fuerte expansión del crédito público neto otorgado a los bancos comerciales dentro de la creación de base monetaria⁸⁵.

En una segunda fase sin embargo, el gobierno y Banxico intentaron resolver el problema de liquidez mediante la compra de pagarés bancarios por ciertas instituciones públicas, como Fovissste y Fovi. La utilización de las instituciones Fovissste y Fovi permitía al gobierno hacer frente la crisis de liquidez sin aumentar la base monetaria, condición impuesta por el Fondo Monetario Internacional para financiar el rescate financiero del país tras la crisis de los Tesobonos.

El segundo problema de liquidez que enfrentaban las entidades financieras era la creciente presión de sus acreedores externos resultante de la caída del tipo de cambio. Para cubrir el pago de la deuda externa de los bancos con problemas, Banxico instrumentó un programa de corto plazo a través del cual proporcionó a dichas instituciones los medios para atender esas obligaciones. Dicho programa alcanzó un monto de casi 4 000 millones de dólares a finales de 1996, que se

⁸⁴ Ebrard, 1999

⁸⁵ Vega, 1999

financió mediante préstamos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo⁸⁶.

El problema de solvencia de los bancos comerciales necesitó sin embargo de soluciones más costosas y que afectarían a la estructura actual del sistema financiero Mexicano. Dicha crisis de solvencia se fundamentaba en la acelerada morosidad de cartera de crédito desatada por el aumento de los tipos de interés y por la brusca contracción de la actividad económica que impactó la capacidad de pago de los deudores.

El objetivo principal de la estrategia que implementó el gobierno fue impedir que las quiebras de las empresas financieras de los conglomerados pudieran fragilizar e incluso quebrar la situación de sus empresas industriales, que habían sido un caso exitoso de expansión internacional. Para ello el gobierno asumió la decisión de extender las operaciones del Fobaproa⁸⁷ más allá de las mencionadas funciones referidas a prevenir las crisis liquidez.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y Banxico utilizaron el fideicomiso Fobaproa como instrumento para resolver la crisis de solvencia del sistema bancario nacional. Dicha instrumentalización se materializó canalizando a través de él fondos públicos garantizados por Banxico, que generaron una deuda pública contingente que debería ser pagada con cargo a futuros impuestos.

La decisión de instrumentalizar dicho Fideicomiso para los fines de asegurar la solvencia del sistema financiero Mexicano, se debió a que mediante dicha operativa no se tenía que acudir al congreso federal para su aprobación como lo requiere la emisión de deuda pública. Sin embargo, algunos analistas⁸⁸ argumentan que esta decisión violó las disposiciones constitucionales.

El plan de rescate de los bancos se cumplió a partir de dos programas básicos operados desde Fobaproa. El primero fue el Programa de Capitalización Temporal (Procapte), ofrecido a la banca comercial con el fin de que mantuviera sus niveles de capitalización y reservas para respaldar sus obligaciones con los depositantes. Tuvo una duración de cinco años a partir del 31 de marzo de 1995 y operó con base en préstamos que Banxico otorgó al Fobaproa para que éste financiara la capitalización⁸⁹ y formación de reservas de los bancos para mantener un nivel de capitalización de por lo menos 9%.

Fobaproa compraba a los bancos obligaciones subordinadas convertibles que al final del programa forzosamente se convertirían en acciones de dichas instituciones. En este programa entraron un total de siete bancos, los cuales, a

⁸⁶ Estos créditos fueron cubiertos por los bancos en el periodo posterior

⁸⁷ Fideicomiso destinado a asegurar la liquidez del sistema financiero

⁸⁸ Vega, 1999

⁸⁹ Solís, 1998

partir de procesos de capitalización propios, fueron liquidando gradualmente dichas obligaciones con el banco central mediante la compra de dichas acciones.

El segundo y más costoso programa instrumentado por las autoridades para enfrentar la crisis de solvencia bancaria fue el de compra de cartera morosa. Fobaproa compró a los bancos los flujos de la cartera de crédito con problemas de pago mediante la entrega de un pagaré emitido por el gobierno, con vencimiento inicial para el año 2005. Éste, llamado “pagaré Fobaproa”, genera intereses a los bancos conforme a la tasa que determinara el banco central, de modo que aquéllos tendrían un activo con valor positivo que les producía ingresos, y saneando por tanto la cartera vencida de su balance.

El programa planteaba que al cobrarse los créditos respaldados por estos pagarés, los ingresos obtenidos por ese concepto se aplicarían directamente a pagar los adeudos con el Fobaproa. Bajo este esquema, la administración de los créditos seguiría a cargo de los bancos y el riesgo de incumplimiento, compartido por éstos y el Fobaproa. Por este concepto, inicialmente el fondo compró a 10 bancos comerciales una cartera del orden de 143 mil millones de pesos⁹⁰.

Sin embargo este programa no sólo resultó mucho más costoso como veremos posteriormente, sino también generó externalidades negativas que explican parcialmente la escasez de crédito que sufre hoy México⁹¹. En efecto, el programa implicaba inducir una distorsión “perversa” en la conducta bancaria porque, por una parte, los bancos recibían ingresos por el pagaré otorgado a cambio de créditos con problemas, pero no podían negociarlo y recuperar liquidez para otorgar nuevos préstamos. Los bancos corregían el problema morosidad de su balance y sostenían sus ingresos, pero no tenían incentivos para reiniciar el financiamiento de las empresas y familias en la economía, ya que basaban sus ganancias en el negocio de la deuda pública, lo que daría lugar a la formación de una “economía sin crédito bancario”.

El aumento de costes del programa de recuperación de cartera morosa se explica por tres factores fundamentales. En primer lugar por una frágil e inestable supervisión que no pudo impedir la discrecionalidad en la valoración de compra de la cartera morosa así como la generación de riesgo moral en la gestión de la cartera crediticia por los bancos. En segundo lugar, por un contexto internacional que debido a las crisis de 1998 generó mayores aumentos en los tipos de interés y por tanto incremento de la morosidad. En tercer lugar, por una política gubernamental que al asegurar la cartera crediticia contra la inflación generó todavía mayores problemas de pago a los deudores.

El problema de la volatilidad y los cambios en la supervisión del programa de cartera morosa de Fobaproa se explican por los cambios contables que en 1997 cuando, bajo presiones del gobierno de Estados Unidos, se aplicaron en el

⁹⁰ Solís, 1998

⁹¹ Asociación de Bancos Mexicanos (ABM), 2005

contexto de una reforma establecida a fines de 1995 por la cual se homologaba la forma de contabilizar la cartera vencida en México con la norma USGAAP (principios de contabilidad norteamericanos), normas más estrictas que las que se utilizaban en México hasta la fecha. Según dichas normas, un crédito entraría en cartera vencida cuando se produjera un incumplimiento parcial del mismo. Esto significó un aumento del orden del doble de la cartera vencida estimada previamente⁹².

Sin embargo, dejando al lado los cambios contables anteriormente mencionados la supervisión bancaria no fue suficientemente diligente para solventar los problemas de discrecionalidad y riesgo moral. Por una parte, hubo discrecionalidad en los criterios con que los créditos fueron comprados por el Fobaproa, ya que en promedio esto fue a 70% de su valor nominal y en montos que duplicaban el capital aportado por los inversores de los bancos, pero en cada caso esta valuación de la cartera variaba sin que hubiera regla explícita para ello⁹³.

En cuanto a los problemas de riesgo moral, la supervisión permisiva en la aplicación de las compras de cartera por el Fobaproa facilitó un acelerado desarrollo de conductas de “riesgo moral”⁹⁴ por parte de los grandes deudores y operadores privados en el sistema financiero. Dicho riesgo moral se generó gracias a la cobertura contra la morosidad que proporcionaba el Fobaproa, y que no incentivaba a las entidades financieras a gestionar diligentemente sus créditos.

El segundo factor que explica el incremento de la cartera morosa que gestionó Fobaproa respecto a las expectativas iniciales fue la crisis en el sistema financiero internacional durante 1997 y 1998, que afectaron negativamente la evolución de la crisis bancaria en México. La inestabilidad cambiaria y las bruscas variaciones en los tipos de interés que esta crisis provocó generaron nuevas oleadas de deudores insolventes en la banca.

En tercer lugar, el aumento de la cartera vencida de las entidades financieras se vio afectada por la creación una nueva unidad de cuenta, denominada Unidad de Inversión (udi) con lo que se buscaba eliminar el efecto de la amortización acelerada de las deudas a causa de la inflación. Sin embargo, con ello se incrementaron las obligaciones de los deudores con los acreedores bancarios, lo que se vio agravado por los efectos de la inestabilidad cambiaria desde fines de agosto de 1998⁹⁵.

Resultante del efecto de los factores descritos, la cartera vencida gestionada por el programa Fobaproa había adquirido un tamaño y un coste inmenso para el estado Mexicano en 1998. De este modo, el costo de este programa de rescate

⁹² Vega, 1999

⁹³ Solís, 1998

⁹⁴ Solís, 1998

⁹⁵ Ebrard, 1999

bancario pasó del orden de los 40 mil millones de dólares en 1996 a un nivel superior a los 60 mil millones de dólares en 1998. En términos del PIB, esa desfavorable evolución de la cartera y las crecientes deudas absorbidas por el Fobaproa significó pasar de 5.1% en 1995 a 14.4% en 1998⁹⁶.

Para resolver este problema, el gobierno lanzó una reforma del sistema financiero a finales de diciembre 1998, en la que se aprobó un paquete de leyes para reformar el sistema financiero entre las que se incluían en primer lugar la creación del Instituto Bancario de Protección al Ahorro (IPAB) que asumió en adelante la gestión de un sistema de seguro bancario de depósito limitado, a partir de un fondo aportado por los bancos. El paquete de leyes de reforma financiera, también incluía la apertura total del sistema financiero Mexicano a la inversión extranjera. Finalmente, la reforma financiera incluía también un programa de rescate de deudores denominado de punto final.

La creación del IPAB implicó la extinción del Fobaproa, quien transfirió al IPAB sus obligaciones así como sus activos. En la legislación estaba explícitamente prohibido incorporar los “pagarés Fobaproa” a la deuda pública, pero el IPAB ha venido operando su reemplazo por sus propios bonos bajo el aval de Banxico por lo que de modo indirecto se está realizando aquella transferencia de obligaciones al gobierno como salida al problema del Fobaproa. El IPAB tendría también entre otras funciones, gestionar la solución a los bancos con problemas, particularmente los casos de Serfín y Bancrecer.

El programa de protección de los deudores denominado “Punto Final”, se concretó impidiendo que los grandes deudores pudieran ser apoyados por el Fobaproa. Paralelamente, se realizaron importantes ayudas a los deudores apoyados, para compensar en alguna medida la extraordinaria inflación que habían sufrido estas deudas a consecuencia del impacto sobre las mismas, provocado por la variación de intereses y por su capitalización como parte de esos pasivos. El programa concluyó el 31 de marzo de 2000 y en el mismo participaron un millón 122 deudores. El total de los programas de apoyo a deudores aplicados desde el inicio de la crisis tuvo un costo fiscal del orden de los 15 000 millones de dólares⁹⁷.

Tras la reforma financiera de 1998 los pasivos en relación con el Fobaproa continuaron evolucionando desfavorablemente. En diciembre de 1999 dichos pasivos alcanzaban ya un monto del orden de los 98.000 millones de dólares (21.7% del PIB en 1999)⁹⁸. Aun esta cifra ha sido motivo de polémica porque para algunas empresas financieras internacionales, como *Standard and Poor's*, estiman que esa deuda podría alcanzar el orden de los 105.000 millones de dólares. A diciembre de 1999 esto significaría que la inclusión de lo pasivos del Fobaproa en las finanzas públicas del país implicaría incrementar esas obligaciones en un porcentaje de entre 50% y 90% de la deuda pública total.

⁹⁶ Vega, 1999

⁹⁷ Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SCHP)

⁹⁸ IPAD, 1999

Los pasivos del Fobaproa aumentaron también como consecuencia de la estrategia asumida por el gobierno para que el IPAD actuara en los procesos de rescate de bancos con problemas graves como Serfín y Bancrecer. Esa estrategia consistió en sanear la situación financiera de ambos bancos y capitalizarlos para luego venderlos a compradores privados y a precio de mercado. En el caso de Serfín, para sanear financieramente a la institución se invirtieron fondos públicos en el orden de los 12 000 millones dólares y, finalmente, se le vendió al Banco Santander Central Hispano por 1 400 millones de dólares. De este modo, deshacerse de este banco significó, en esta última etapa, una pérdida del orden de 10 800 millones de dólares. En el caso de Bancrecer la operación de saneamiento financiero alcanzó el orden de los 10 000 millones de dólares y su venta representó ingresos por sólo 37 millones de dólares, aproximadamente.

- **Consecuencias de la crisis financiera de 1994 y de la respuesta gubernamental en la estructura económico financiera de México**

La crisis financiera de 1994, afectó de tal manera la economía Mexicana que modificó uno de sus elementos más característicos, como eran los conglomerados industrial-financieros. Resultado de esa crisis, los dos elementos principales de dichos conglomerados, su elemento financiero e industrial siguieron dinámicas completamente diferenciadas.

Las empresas industriales se encontraban en 1995 con una presencia internacional fuertemente consolidada que las convertía en empresas multinacionales de tamaño medio. Esto lo habían financiado principalmente mediante fondos captados en los mercados internacionales, por lo que tenían una importante deuda externa. Sin embargo, la crisis cambiaria en 1994 no les generó una crisis de pagos externos, pues estas empresas tenían flujos de ingresos en moneda extranjera generados por dicha actividad internacional.

Durante un breve periodo los mercados internacionales no otorgaron financiamiento a estas empresas, hasta ver solucionada la crisis de los Tesobonos. Sin embargo, a mediados de 1995 esas empresas contaron de nuevo con financiamiento internacional para sus proyectos y volvieron a recibir fondos de inversores en el mercado de capitales internacional, con lo cual, continuaron su expansión mundial en exportaciones e inversión y, además, mantuvieron su acceso a los mercados financieros internacionales⁹⁹.

Por otra parte, las instituciones financieras de los conglomerados, en especial sus bancos, enfrentaron la quiebra. Así, esas instituciones dejaron de ser una palanca para el desarrollo de las empresas industriales de dichos conglomerados y, en lugar de eso, se convirtieron en un pesado lastre que en su quiebra podían arrastrar a esas empresas industriales¹⁰⁰. Esto se resolvió por los programas gubernamentales de rescate bancario, con los cuales se evitó que el impacto de la

⁹⁹ Thomson, Learning, Katz , 2003

¹⁰⁰ French Davis, 1997

crisis financiera se extendiera al conjunto del conglomerado y, al mismo tiempo socializando las pérdidas de dichos negocios en la deuda pública vía el Fobaproa.

El resultado de las crisis de 1994 fue por tanto la pérdida de las entidades financieras por parte de los conglomerados Mexicanos. Dicha pérdida se consolidó cuando el gobierno asumió, a mediados de 1998, una política de extranjerización bancaria para dar salida a la crisis en este sector. La concreción de esa estrategia de extranjerización, con la venta de los bancos a entidades extranjeras, significó para los conglomerados locales la pérdida de un medio central de su elevada capacidad para generar recursos propios a partir de su participación en los circuitos financieros¹⁰¹.

Los cambios en la regulación del sector financiero Mexicano fueron una segunda resultante de la crisis de 1994. Resultante del exorbitante coste del programa de rescate bancario instrumentalizado mediante Fobaproa, la crisis de 1994 transformó también de forma importante la cobertura que el estado presta a los depositantes de entidades financieras por los riesgos incurridos en la asignación del riesgo de dichas entidades. Sin embargo, poco se ha avanzado en cuanto a las acciones regulatorias que impidan que se vuelva a operar la institución informal de rescatar empresas con cargo al presupuesto público¹⁰².

La transformación de la cobertura que realiza el estado de los depósitos bancarios se materializó con la creación del IPAB, con la que se eliminó la garantía ilimitada a los depósitos bancarios estableciéndose un seguro limitado, administrado por dicho instituto y que comenzará a aplicar a partir del 2005, financiado con fondos aportados por los bancos del sistema.

La reforma financiera de 1998 conllevó también la liberalización total del sector financiero a inversores extranjeros, incluyendo a los tres mayores bancos Bancomer, Banamex, y Serfin. Estas tres entidades, ya en manos de grupos financieros internacionales habían sido protegidos en la ley de 1995 en nombre del interés nacional. La extranjerización del sistema financiero Mexicano, es una característica notoria del sistema como veremos posteriormente, y un elemento a considerar en la planificación estratégica del sistema de ahorro y crédito popular¹⁰³.

La nueva ley de quiebras mercantiles promovida principalmente por los banqueros y aprobada al comienzo del 2000, es hoy un elemento importante de la regulación existente en el sector financiero Mexicano. En efecto, la obsolescencia de la ley anterior de varios decenios de antigüedad, había favorecido el incremento del problema de cartera bancaria, ya que impedía juicios ejecutivos y por lo tanto no protegía los derechos de los bancos¹⁰⁴. En consecuencia, la nueva

¹⁰¹ French Davis, 1999

¹⁰² Vega, 1999

¹⁰³ Gavito, 2005

¹⁰⁴ ABM, 1999

Ley de Concursos Mercantiles permite a las entidades financieras mayor rapidez en la recuperación de las garantías colaterales en el caso de créditos fallidos.

La crisis de 1994 no tuvo sin embargo consecuencias sólo en México, sino también impactó al sistema financiero internacional de una forma nunca vista en crisis anteriores. Esto explica, entre otras cosas, que la crisis externa con relación a los Tesobonos en 1994, se resolviera de una manera distinta a las anteriores crisis de deuda externa mexicana con una intervención combinada de la Reserva Federal y del Fondo Monetario Internacional.

La crisis de los Tesobonos de diciembre de 1994, cambió la arquitectura del sistema financiero internacional así como el papel que en él iba a jugar el Fondo Monetario Internacional. El “efecto tequila”, se considera la primera gran crisis de la globalización financiera¹⁰⁵. Bajo la iniciativa de Estados Unidos, los Tesobonos fueron rescatados gracias a líneas de créditos de corto plazo del Tesoro estadounidense, del FMI y del Banco de Pagos Internacionales. Como contrapartida, Estados Unidos retuvo en garantía la llamada “factura petrolera” que México obtiene con las exportaciones de ese producto, y Banxico tuvo que reportar semanalmente a la Reserva Federal de ese país el estado de las cuentas monetarias nacionales.

Los desequilibrios sistémicos que genera la globalización financiera generan que un país que opera en economía abierta y haya recibido grandes flujos de capitales de corto plazo, no disponga de las divisas para asegurar la salida de dichos capitales. Esto no sólo perjudica a los inversores involucrados, sino que por la interconexión global y la movilidad mundial de estos capitales puede provocar un efecto de contagio en otros mercados, aun en los grandes centros mundiales como Nueva York, hasta desembocar en crisis financieras globales¹⁰⁶.

En el contexto de volatilidad financiera internacional que los movimientos de capital a corto plazo producen, el sistema financiero internacional modificó el papel tradicional del Fondo Monetario Internacional (FMI). Cuando un país entra en crisis de liquidez, el fondo actúa de hecho como una suerte de prestamista mundial de última instancia¹⁰⁷, ya que proporciona préstamos al país de que se trata para que éste pueda cumplir con los inversores internacionales a lo que de alguna manera el FMI protege.

Para asegurar el pago de dichos créditos, el fondo asume nuevos derechos de intervención sobre las economías en problemas, lo que no sólo incluye las garantías para recuperar los préstamos, sino también la promoción de controles y de reformas estructurales. Sin embargo, los resultados parecen muy problemáticos, porque las acciones del FMI como prestamista en última instancia debilitarían los controles de los gobiernos y estimularían las conductas de “riesgo

¹⁰⁵ Williamson, Kuczynski, 2003

¹⁰⁶ Stiglitz, 2002

¹⁰⁷ McKinnon, 2002

moral” por parte de los inversores internacionales, lo que podría inducir a mayores desequilibrios en el conjunto de las finanzas globales¹⁰⁸.

La política macroeconómica que el gobierno Mexicano ha implantado desde 1995 se puede considerar como la cuarta consecuencia estructural de la crisis de 1994, y responde por tanto a una estrategia de protección frente a la volatilidad financiera internacional, como mostrará el próximo apartado de esta tesis.

El tipo de cambio se determina en base a la oferta y a la demanda en el mercado libre al tiempo que Banxico acumula reservas en divisas para apoyar la estabilidad cambiaria en un contexto de sobreevaluación. Asimismo, el gobierno ha evitado acumular deuda de corto plazo en moneda extranjera, y Banxico implementa una política de control de la oferta monetaria para administrar la inflación.

¹⁰⁸ La llegada de la administración Bush al poder modificó esta situación, como se hizo evidente en la gestión de la situación de insolvencia registrada en Argentina a fines del 2001

3.2- FORTALEZAS DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

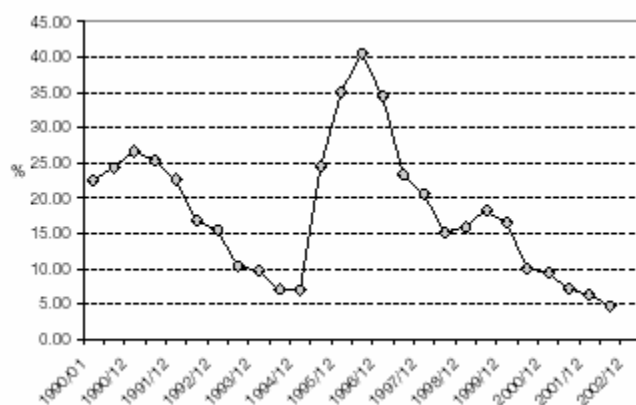
3.2.1- Estabilidad macroeconómica en México desde 1995

México se ha beneficiado desde 1995 de una cierta estabilidad macroeconómica, resultado de aplicación de la política macroeconómica antes descrita y que perseguía buscar la estabilización de los problemas que desencadenaron la crisis de 1995. Sin embargo, a pesar de que se consiguió dicha estabilidad macroeconómica, el país ha tenido que pagar un importante precio en términos de estancamiento económico y mantenimiento de las desigualdades sociales.

Desde 1995 la evolución macroeconómica de México ha sido positiva en dos grandes dimensiones básicas: la primera se refiere al realineamiento de los precios relativos en el país respecto a los de la economía internacional, logrado a través del cambio en los llamados precios macroeconómicos, como son la inflación, el tipo de cambio y la tasa de interés, así como por la disminución en la importancia relativa del gobierno dentro de la actividad económica nacional.

La inflación medida por el índice de precios al consumidor ha tenido una evolución decreciente desde que en 1996 superó el 40% tras la crisis financiera de 1994. Así, el nivel de precios en México converge hacia el de su principal socio comercial, que es Estados Unidos, mejorando con ello su competitividad exterior.

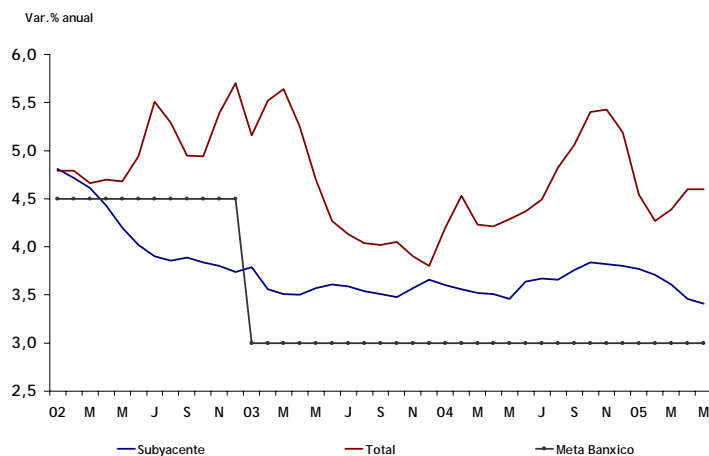
Evolución Índices de precios al consumidor 1990-2002



Fuente: INEGI

En los dos últimos años esta tendencia decreciente se ha mantenido permitiendo mantener la inflación total por debajo del 5% (4,6% en Mayo 2005) a pesar de los altos precios que ha alcanzado el petróleo, mientras que la subyacente el 3,41% en Mayo de 2005. Esta inflación, aún siendo superior a la meta determinada por Banxico, proporciona al país unos niveles de estabilidad de precios desconocidos en los últimos quince años.

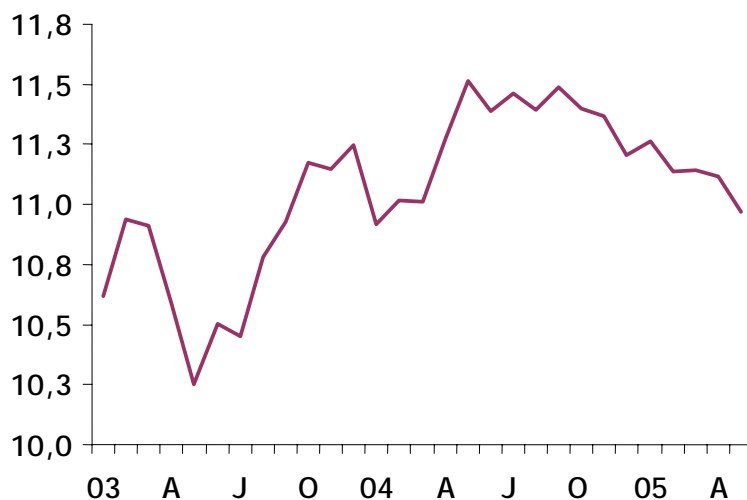
Evolución Índices de precios al consumidor 2003-2005



Fuente: Banxico

El tipo de cambio ha tenido una tendencia decreciente en términos nominales desde 1996 a 2002, pasando de 8 pesos/EUA\$ en 1996 a 10,05 Pesos/EUA\$ en Diciembre 2002. Desde 2003 la tendencia ha sido de estabilidad, situándose en Mayo 2005 a 10,97 Pesos/ EUA\$.

Tipo de cambio peso/dólar (pesos por dólares) 1990-2002

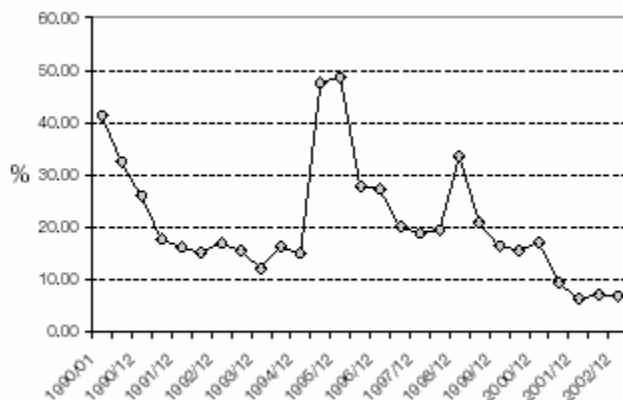


Fuente: Banxico

El comportamiento de la tasa de interés en el país, ha mostrado una sostenida

tendencia a la baja desde 1995, tendencia favorecida en la segunda mitad de los noventa por el comportamiento a la baja de las tasas en Estados Unidos.

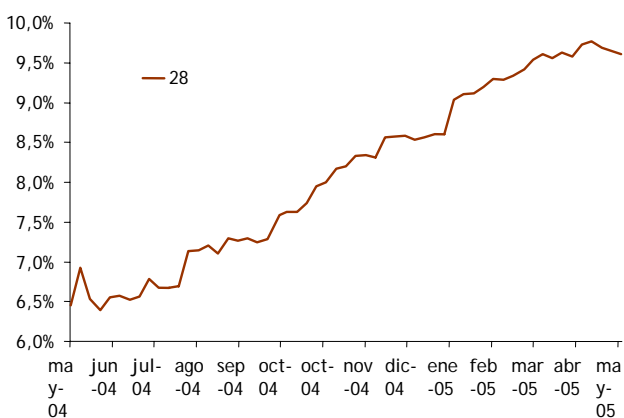
Tasa de Cetes a 28 días 1990-2002



Fuente: Banxico

Sin embargo esa tendencia decreciente observada en el periodo 1996-2001, cambió de sentido desde inicios de 2001 en correspondencia con el aumento de tasas de interés en los Estados Unidos. En efecto, en Mayo 2005 la tasa Cetes a 28 días se situaba en el 9,61%, respecto al 6,39% en la que se situaba un año antes.

Tasa de Cetes a 28 días 2004-2005



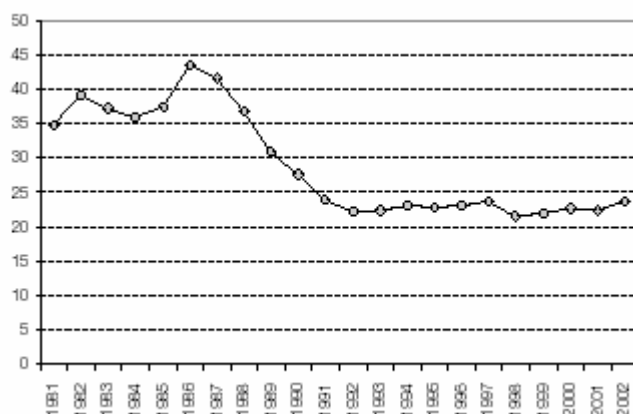
Fuente: Banxico

Estos datos positivos del comportamiento de los precios macroeconómicos se completan con la información sobre los cambios ocurridos en cuanto a la participación del gobierno en la actividad económica, a partir de la relación del

gasto de gobierno respecto al PIB, que permitirían mantener la deuda pública bajo control y por consiguiente las tasas de interés a largo plazo.

Como se observa en la siguiente gráfica, medido como proporción del PIB, este gasto se ha venido contrayendo, lo que se explica por el hecho de que desde mediados de los ochenta el gobierno aplicó sucesivas reducciones al gasto público, aprovechando los impactos de las crisis de la deuda.

Porcentaje de gasto público/PIB



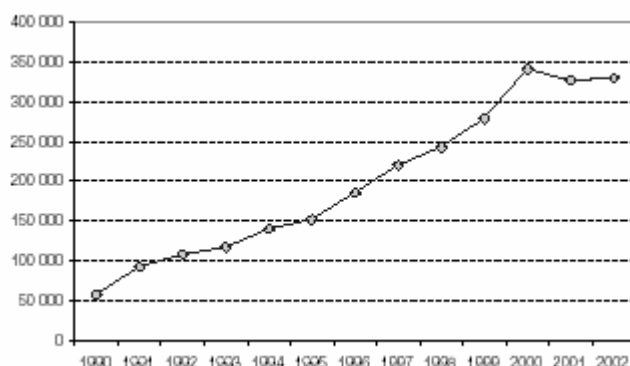
Fuente: Economist Intelligence Unit

La reducción del peso del sector público se habría de acelerar con las medidas de reforma en los noventa que implicaron tanto la drástica reducción de las empresas públicas con las privatizaciones, como la disminución del gasto por parte del gobierno. Resultante de dichas medidas a inicios del 2000, el gasto público había caído casi 13 puntos del PIB, lo que se señala como un evidente cambio de la organización económica nacional a favor de la asignación por los mercados y las empresas privadas, a través de la competencia¹⁰⁹.

La evolución del sector exterior también ha sido favorable, particularmente la evolución de las exportaciones no tradicionales, gracias como argumentado anteriormente, a la expansión internacional de las empresas industriales de los conglomerados en el contexto del acuerdo de Libre Comercio entre EUA y México. Como muestra de ello, resalta el hecho de que el comercio exterior total evolucionó desde niveles del orden de los 150 000 millones de dólares en 1995 hasta los 350 000 millones de dólares en el año 2000. Sin embargo, desde ese año observamos un cierto estancamiento debido fundamentalmente a la competencia de las importaciones Chinas en los Estados Unidos.

¹⁰⁹ Desde 1997 este indicador empieza a subir reflejando el coste del rescate bancario

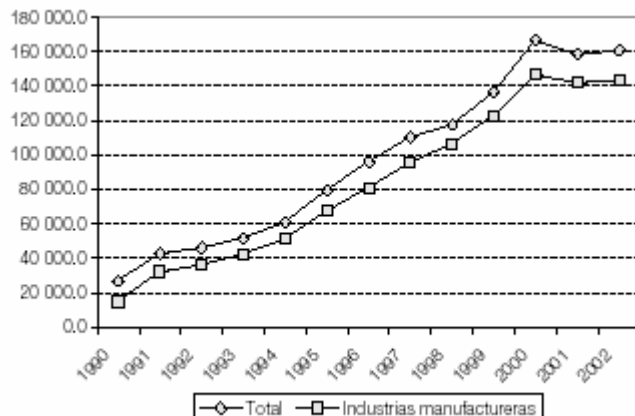
Comercio exterior total (millones de US\$) 1990-2002



Fuente: INEGI

Las exportaciones totales también aumentaron de forma importante entre 1995 y el año 2000, estancándose e incluso decreciendo a partir de ese año. Sin embargo, lo más notorio es el cambio en la estructura de dichas exportaciones porque, como puede verse la evolución de las exportaciones se explica básicamente por las exportaciones manufactureras a los Estados Unidos y no por las exportaciones de petróleo como era el caso en los años 70¹¹⁰.

Evolución de las exportaciones totales y de la industria manufacturera



Fuente: Banxico

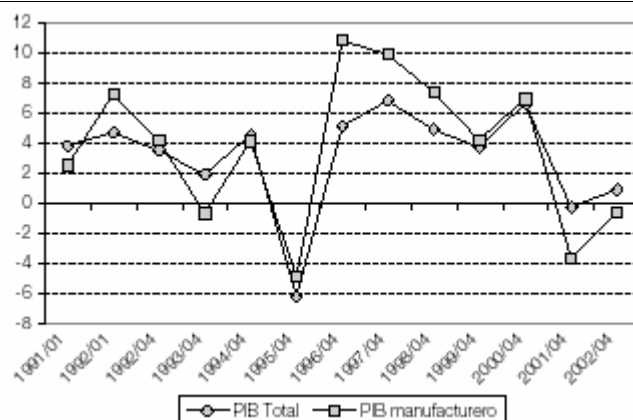
El análisis presentado en este apartado muestra por tanto una situación macroeconómica estable en términos de tasa de inflación, tipo de cambio y tipo de interés. Además, esta buena situación se complementa con una decreciente participación del sector público lo que disminuye el riesgo de crisis de deuda pública como las sufridas por México en el pasado, así como una creciente diversificación del sector externo lo que hace también menos probable una futura crisis de balance de pagos.

¹¹⁰ Aspe, 1993; Ocampo, 2002

Sin embargo, los positivos indicadores macroeconómicos de la economía Mexicana presentados no se corresponden con su evolución en términos de crecimiento y reducción de la pobreza. En contraste con estos indicadores, otras medidas arrojan datos negativos sobre el desempeño del nuevo orden económico. Por una parte, el conjunto de la economía nacional, y de la industria en particular, conocen un proceso con fuertes fluctuaciones que desembocan en la actual situación de recesión.

En la siguiente gráfica puede verse esta evolución a través del comportamiento en las tasas de crecimiento del PIB en su conjunto y del PIB industrial en particular. De acuerdo con dicha información, las tasas de variación que registran ambas medidas del PIB conocen una expansión al comienzo de los noventa, seguida de una desaceleración que se convierte en brusca contracción con la crisis de 1995, y una muy rápida recuperación en 1996, a pesar de los signos adversos que ofrecía dicha crisis.

Evolución PIB y PIB Industrial

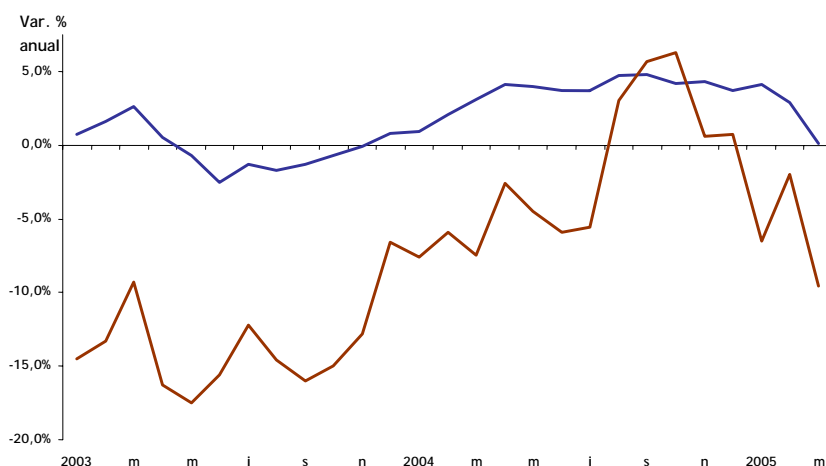


Fuente: INEGI

Sin embargo, esta recuperación sólo marca un punto máximo a partir de la cual comienza una tendencia decreciente en dichas tasas de variación a partir de 1998 con la crisis asiática, seguida por una corta recuperación durante el año electoral de 2000, para luego dar paso a una dinámica de signo recesivo en la industria durante 2001-2002, acompañando las tendencias de la economía internacional y, en particular, las de Estados Unidos.

El estancamiento económico iniciado en el periodo 2001-02 se mantiene en los años posteriores, con una producción industrial que en Mayo de 2005 alcanzaba una variación del 0,1%. De especial relevancia en este comportamiento negativo de la actividad industrial Mexicana es la muy negativa evolución del sector automotriz, que a excepción del 2004 ha mostrado una evolución muy negativa en los últimos años.

Evolución PIB Industrial 2003-2005

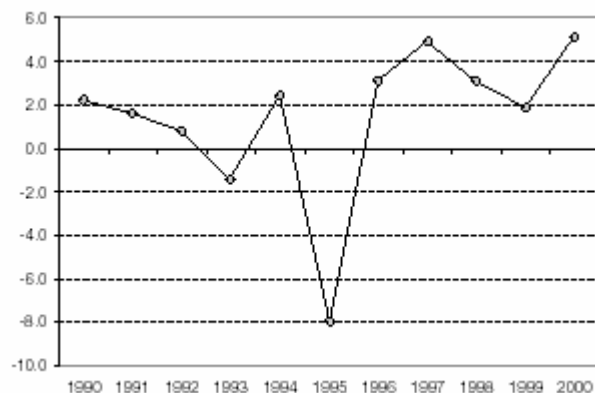


Fuente: INEGI

Esta evolución no responde a las necesidades de la economía Mexicana para superar los niveles de pobreza que padece, ya que se estima que aunque el crecimiento medio fuera del 5,5% durante tres decenios, el número de pobres seguiría siendo alto¹¹¹.

La evolución del PIB per cápita durante el periodo 1990-2000 confirma la idea presentada anteriormente de estancamiento económico. En efecto, a pesar de tener grandes fluctuaciones, en correspondencia con las del PIB total, su evolución prácticamente sugiere una situación de estancamiento ya que, para todo el periodo, el valor promedio está en una tasa de crecimiento del orden de 1.3%.

PIB per cápita a precios de 1980



Fuente: Urquidi 2002

¹¹¹ Hernández Laos, 2001

Finalmente, otro dato relevante para considerar las limitaciones del actual contexto económico es el estado de pobreza de la población en el país. Según un estudio reciente sobre la medición de pobreza en el año 2000, cuyos datos pueden verse en el siguiente cuadro, más de 53% de la población nacional se encuentra en esa condición, alcanzando en zonas rurales aproximadamente el 70 por ciento.

Población pobre en México: Zonas Rurales y Urbanas

<i>Porcentaje de hogares</i>			<i>Porcentaje de personas</i>		
Pobreza alimentaria	Urbana	9.8	Pobreza alimentaria	Urbana	12.6
	Rural	34.1		Rural	42.4
	Nacional	18.6		Nacional	24.2
Pobreza de capacidades	Urbana	16.2	Pobreza de capacidades	Urbana	20.2
	Rural	41.4		Rural	50.0
	Nacional	25.3		Nacional	31.9
Pobreza patrimonial	Urbana	37.4	Pobreza patrimonial	Urbana	43.8
	Rural	60.7		Rural	69.3
	Nacional	45.9		Nacional	53.7

Fuente: “La medición de la pobreza en México en el año 2000”, Subsecretaría de prospección y evaluación, Sedesol, México. Estudio realizado en 2002 en base a la encuesta de Ingreso Gasto de Hogares del año 2000

El indicador de pobreza no sólo es relevante porque evidencia la situación que atraviesa el conjunto mayoritario de la población, pero también por lo que indica en cuanto a lo restringido del tamaño del mercado interno, en términos de la proporción de la población que puede generar demanda efectiva para la actividad empresarial. Los altos índices de pobreza en México, se explican no sólo por el estancamiento económico observado en términos de evolución del PIB, sino también por las desigualdades en la distribución del ingreso que sufre la mayor parte de la población Mexicana.

La distribución del ingreso empeoró en el periodo 1984-94, como lo demuestra el aumento del coeficiente de Gini que pasó del 0,429 en 1984 al 0,477 en 1994, el mayor nivel de desigualdad del periodo 1980-99¹¹². Por otra parte, también se observó en este periodo una caída del porcentaje que recibía el quintil con más bajos ingresos que pasó del 4,83% al 4,35%. Sin embargo en el periodo 1994-96, la distribución mejoró alcanzando el coeficiente de Gini en ese último año un valor del 0,456, y el quintil inferior un 4,79% de los ingresos. La tendencia volvió a invertirse entre 1996-98, ya que el coeficiente de Gini volvió a aumentar llegando a niveles similares a 1994 (0,476). El quintil inferior volvió a caer en términos de porcentaje del ingreso al 4,16%.

¹¹² Commision for Labor Cooperation in North America, 2003

3.2.2- Estabilidad del sector financiero Mexicano desde 1995

Resultante de la crisis de 1995 se produjeron dos hechos de especial relevancia. En primer lugar, debido a la necesidad de recuperar al sector financiero Mexicano mayormente en situación de quiebra tras la crisis bancaria de 1995, el gobierno Mexicano optó por liberalizar el sector financiero del país y permitir la entrada al sector financiero Mexicano de entidades financieras Europeas y Norteamericanas. Este proceso concluyó con un proceso de extranjerización del sector financiero Mexicano, en el que las entidades foráneas controlan el 83,6% de los activos del sector financiero Mexicano, mientras que las entidades Mexicanas controlan solamente el 16,4%¹¹³.

Extranjerización del sector financiero Mexicano

1991-1992		2004	
Total de bancos: 18	Tipo de propiedad institucional	Total de bancos: 19	Tipo de propiedad institucional
Bancomer	<i>México</i>	BBVA Bancomer	<i>España</i>
Banamex		Banamex	<i>Estados Unidos</i>
Banco Internacional		HSBC	<i>Inglaterra</i>
Banca Serfin		Santander Serfin	<i>España</i>
Banco Mercantil del Norte		Scotiabank Inverlat	<i>Canadá</i>
Multibanco Comermex		Banorte	<i>México</i>
		Inbursa	<i>México</i>

Fuente: Universidad Autónoma Metropolitana

En paralelo se produjo un proceso de concentración dentro del sector financiero Mexicano en el que el 89% del mercado de servicios financieros personales se concentra en los cinco bancos principales¹¹⁴ : BBVA Bancomer, Banamex, HSBC, Santander Serfin y Scotiabank. Esta concentración ha exacerbado en mayor medida el duopolio histórico existente en México controlado por Bancomer y Banamex, controlando en 2004 el 48,6% de los activos bancarios, mientras que en 1997 controlaban el 44% de los activos del sistema financiero Mexicano.

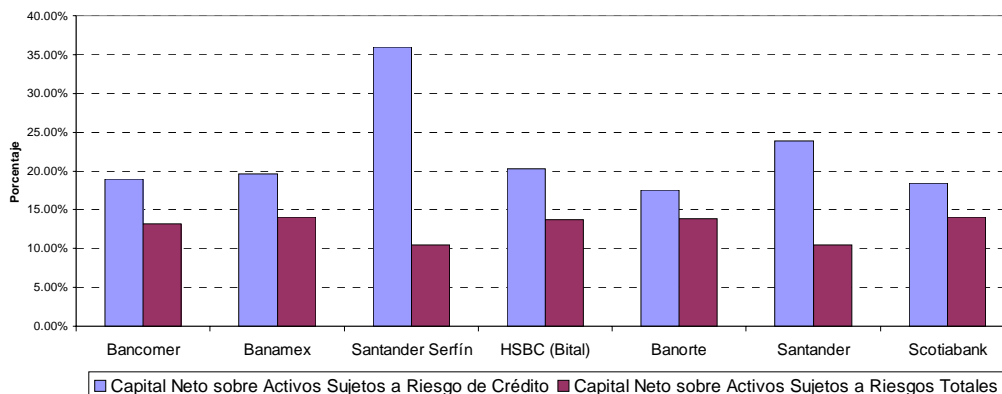
Este proceso de concentración y extranjerización, se produjo en el contexto de saneamiento del sistema financiero Mexicano, resultante de la operación de rescate llevada a cabo por el gobierno Mexicano y explicada anteriormente. Este proceso de rescate ha dado lugar a un sistema financiero en el que las principales entidades tenían índices de capitalización en 2004 altamente positivos, superando

¹¹³ Universidad Autónoma Metropolitana, 2005

¹¹⁴ Condusef, 2003

en todos los casos el 10% calculado en base al ratio de capital neto sobre activos sujetos a riesgos totales.

Índices de capitalización en 2004



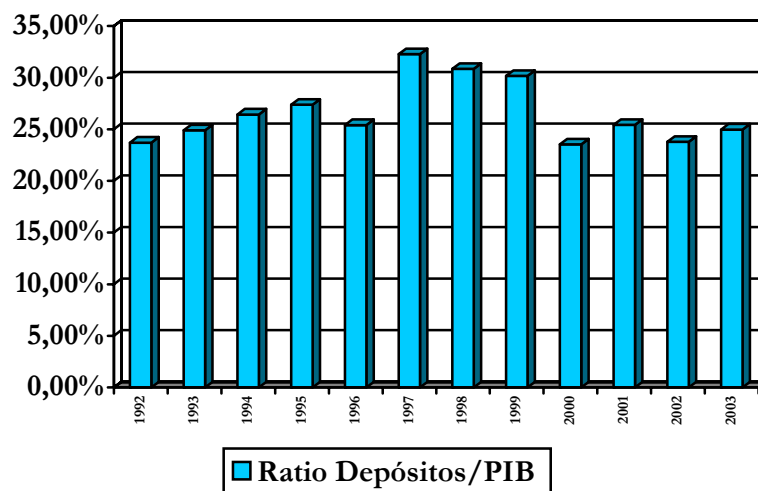
Fuente: Comisión Nacional Bancaria y Valores

Una cuarta característica destacable del sector financiero Mexicano desde 1995 ha sido un cambio en los fondos financieros que forman el pasivo de las entidades financieras Mexicanas. En efecto, mientras la importancia de los depósitos ha caído, la acumulación de fondos provenientes de remesas y de fondos de pensiones ha aumentado de forma destacada.

Los depósitos bancarios cayeron respecto al porcentaje del PIB, desde el 27,38% que representaban en 1995 al 24,97% en 2003. Como muestra la siguiente gráfica esta tendencia no fue continua durante todo el periodo 1995-2003, ya que entre 1995 y 1999 el peso de los depósitos bancarios aumentó hasta llegar al 30,16%, porcentaje que cayó bruscamente en el año 2000 y que desde entonces se mantiene por debajo del 25%, retomando los valores de inicio de la década de los 1990.

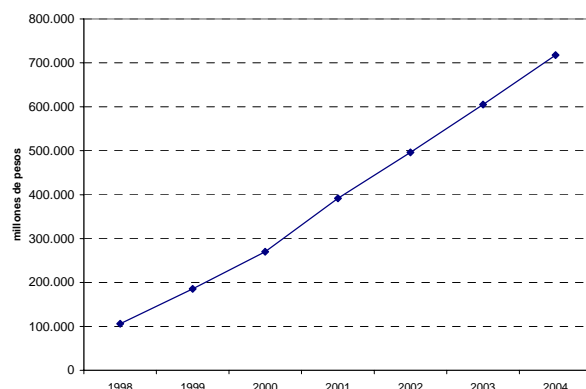
Las remesas por su parte han tenido un crecimiento espectacular en los últimos años alcanzando en 2004 16.612 Millones de EUA\$, tal y como analizaré en el capítulo correspondiente de esta tesis. Sin embargo estos flujos de capital no se reciben de forma masiva por las entidades financieras, ya que los receptores no son clientes potencialmente atractivos para la banca Mexicana, por lo que los flujos recibidos se disponen en efectivo y no entran a formar parte de la cadena de generación de valor del negocio bancario¹¹⁵.

¹¹⁵ BBVA Bancomer recibe aproximadamente el 50% de las remesas recibidas en México, pero las distribuye mayoritariamente como dinero en efectivo por lo que nos las incorpora como depósitos a su balance bancario

Evolución Ratio Depósitos/PIB %

Fuente: Fondo Monetario Internacional

Los flujos que sin embargo más han ayudado a fortalecer el financiamiento de las entidades financieras Mexicanas en los últimos años han sido los fondos de pensiones privados (Afores). En 2004 estos fondos representaban 717.000 Millones de Pesos (Aproximadamente 71.500 Millones EUA\$). A pesar de que estos fondos han estado fundamentalmente dirigidos a la compra de deuda pública, los recientes cambios regulatorios permiten pensar que una creciente parte de ellos será utilizada en la generación de valor a través del negocio bancario.

Evolución fondos gestionados por Afores

3.3- EL PROBLEMA DE LA FALTA DE ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS BÁSICOS EN MÉXICO

A lo largo del siglo XX el sistema financiero Mexicano no ha logrado generalizar todos sus servicios a la población, lo cual ha producido una fragmentación del status financiero de los diversos grupos sociales. Por una parte se encuentra un grupo que dispone de los servicios del sistema financiero (bancarizados) y por otra parte los que cuentan con dichos servicios de manera parcial o nula (desbancarizados). Esta situación no es exclusiva de México sino que existe en otros países incluso en los desarrollados¹¹⁶. En Estados Unidos se calcula que el 10% de la población está desbancarizada¹¹⁷. Este porcentaje es muy superior en países en desarrollo como los de América Latina: En Brasil¹¹⁸ se calcula que el porcentaje de la población que no tiene acceso a servicios bancarios es del 57,2%, en Colombia el 58,8%¹¹⁹.

El bajo nivel de acceso a servicios bancarios se observa tanto en los medios de pago, depósitos (cuentas corrientes, cuentas de ahorro) como en el volumen de crédito generado en México. El mercado de principal tomado como referencia es España, ya que la importancia de las instituciones financieras Españolas tanto en México como en Latinoamérica es muy relevante.

- **Acceso a Medios de Pago:**

En el análisis de la relación entre bancarización y desarrollo económico realizado anteriormente, he analizado el impacto del desarrollo de medios de pago eficientes y seguros en el crecimiento económico. Una de las conclusiones de este análisis es que los medios de pago electrónicos son los que en mayor manera generan crecimiento económico. La penetración de instrumentos de pago electrónicos tales como tarjetas de débito, tarjetas de crédito y terminales de punto de venta será por tanto el primer análisis que realizaré para calcular el grado de bancarización en México.

La penetración del stock de tarjetas Visa¹²⁰ en México era en septiembre de 2002 de 0,24 tarjetas por habitante, 0,04 en tarjetas de crédito y 0,20 en tarjeta de débito. Esta penetración era claramente inferior a la del mercado de referencia Español¹²¹, ya que en Diciembre 2002 esta era de 0,76 para el total de tarjetas Visa, siendo 0,43 en tarjetas de débito y 0,33 en tarjetas de crédito.

Esta diferencia sin embargo desaparece cuando se considera sólo la población con cuenta corriente, ya que el número de tarjetas por cliente bancario es de 1,2

¹¹⁶ Cals Güell, 2005

¹¹⁷ The Federal Reserve Bank of Chicago, 2001

¹¹⁸ Banco Mundial, 2002

¹¹⁹ Banco Mundial, 2003

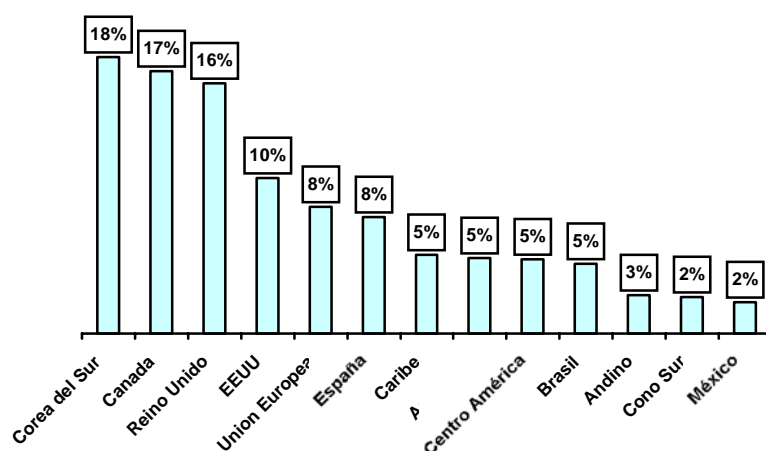
¹²⁰ Visa Internacional, 2002-2003

¹²¹ Tomo el mercado de referencia Español por la importancia de las instituciones financieras Españolas en México

tanto en España como en México. La conclusión de este análisis es que a pesar de que la penetración del stock de tarjetas es baja en México, no se explica por la baja penetración de estos instrumentos de pago entre los clientes bancarios sino fundamentalmente porque la industria bancaria sirve a un porcentaje muy reducido de la población Mexicana.

En términos de utilización de los medios de pago, observamos como la penetración del gasto con tarjeta Visa respecto al consumo privado fue en 2002 del 2% en México, mientras en España esta proporción era del 8%. Esta diferencia en términos agregados se mantiene en términos microeconómicos aunque en menor magnitud ya que el consumo por tarjeta fue en México a diciembre 2002 de 597 PPP EUA\$ mientras que en España fue de 970 PPP EUA\$¹²². Por tanto, el consumo en terminal punto de venta¹²³ por tarjeta era un 162% mayor en España, mientras que la proporción de consumo en terminal punto de venta respecto al consumo privado fue un 400% superior.

Porcentaje del consumo con tarjeta respecto del consumo privado



Fuente: Visa International, 2002

El análisis de la penetración de medios de pago electrónicos no debe olvidar la parte adquirente, entendida como la penetración de terminales punto de venta respecto al número de tarjetas emitidas (parte emisora). La infraestructura de terminales punto de venta es necesaria para que los tenedores de tarjetas puedan utilizar estos medios de pago electrónicos. Este indicador es especialmente bajo en el caso Mexicano, alcanzando en 2002 sólo el 4,4% y resultando ser el más bajo de toda Latinoamérica, muy por debajo de Brasil que es el penúltimo con un 9,6%, y con una diferencia abismal respecto al primero que fue Uruguay con un 51,5%. Además la penetración de terminales punto de venta en México no

¹²² Cálculos propios en base al índice PPP de la OCDE

¹²³ Consumo en compras en comercios con terminal punto de venta, que se diferencia de la utilización de las tarjetas para disponer de efectivo en los cajeros

presenta tendencia a aumentar ya que entre 2000 y 2002 el número de terminales punto de venta aumentó sólo un 3%, el menor aumento de todos los países en Latinoamérica.

- **Acceso a los depósitos bancarios**

México tiene un muy bajo nivel de bancarización de pasivo no sólo respecto al mercado de referencia (España) sino también respecto al resto de Latinoamérica. La bancarización de pasivo se define por el acceso que tiene la población Mexicana a cuentas corrientes (cuentas de cheque), cuentas de ahorro y depósitos a plazo. Los fondos que se depositan en estos productos financieros son contabilizados en el pasivo de los balances bancarios como depósitos, y permiten la generación de crédito, proceso que se denomina intermediación bancaria. No se incluye en este análisis los fondos depositados por los clientes en instituciones financieras y que no son contabilizados en los balances de los bancos tales como los fondos de inversión y fondos de pensiones.

El cuadro siguiente muestra el porcentaje de la población que cuenta con uno de los tres productos que consideraba en la definición de bancarización de pasivo. Este cuadro comparativo muestra como México tiene unos porcentajes de la población muy bajos con acceso a cuentas de cheque y ahorro, aunque destaca entre los países Latinoamericanos por el porcentaje de población con acceso a depósitos a plazo. Sin embargo este último producto sólo lo tienen el 3,6% de la población Mexicana, por lo que no resuelve el problema constatado de la baja bancarización de pasivo

2003 (%)	Argentina	Brasil (2001)	México	Chile	Colombia	España
Población con cuentas de cheque	6,70%	35,60%	16,20%	10,00%	4,70%	24,80%
Población con cuentas de ahorro	24,50%	28,80%	11,10%	N/A	30,00%	32,20%
Población con depósitos a plazo	2,50%	N/A	3,60%	N/A	1,8	7,50%

Fuente: Banco Mundial 2003

Esta baja bancarización de pasivo hace que el porcentaje de depósitos que la economía Mexicana tiene respecto a su PIB sea inferior al mercado de referencia Español, así como al resto de los países de la región como muestra el siguiente cuadro, en el que se muestra como el porcentaje que representan los depósitos sobre el PIB en México es inferior no sólo al Español, sino también al de Chile, Brasil y Argentina.

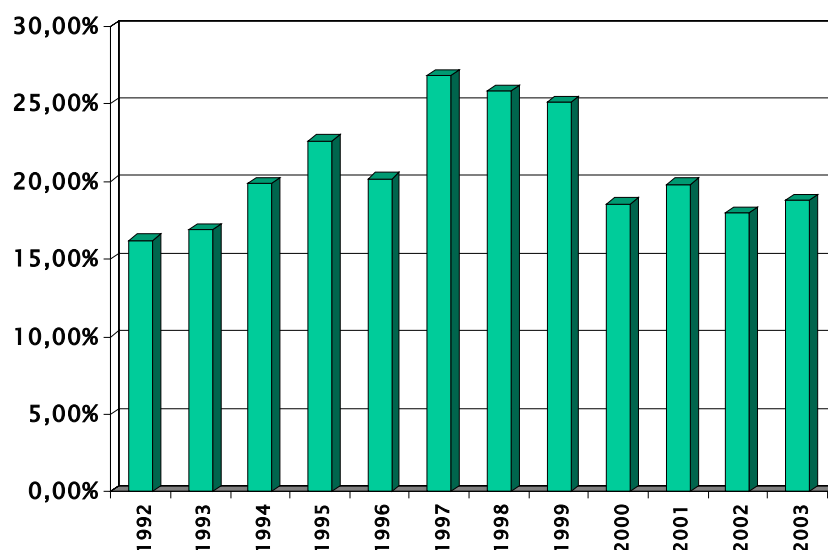
Comparativa depósitos bancarios 2001

Brasil		México	Argentina	Chile	Total países	4	España	Zona del euro
<i>En millones de euros</i>								
Depósitos	159.804	138.712	75.437	42.173		416.126	591.520	5.872.700
<i>En porcentaje</i>								
Depósitos sobre PIB	27,8	19,6	26,4	57,8		25,3	91,0	86,2

Fuente: La Caixa

La comparativa de la importancia de los depósitos en México mostrada anteriormente indica el bajo valor de la bancarización de pasivo que este país sufre. Sin embargo, este indicador se muestra si cabe más negativo cuando analizamos la evolución del ratio de depósitos/PIB en este país. Como el gráfico siguiente muestra, esta evolución es decreciente desde 1997 hasta 2003.

Evolución ratio Depósitos/PIB



Fuente: Fondo Monetario Internacional

Otro elemento importante a considerar es la disminución de depósitos captados por el sistema bancario Mexicano. Entre 1997 y 2002, el sistema bancario Mexicano pasó de captar el 91% al 82% de los depósitos. Entidades no bancarias aumentaron su captación de depósitos pasando del 9 al 18% en este periodo¹²⁴.

¹²⁴ Mckinsey, 2002

Este cambio en el peso relativo de las entidades captadoras de depósitos se debe a la orientación estratégica de las entidades bancarias. Estas entidades consideran que su segmento objetivo debe concentrarse en servir solamente a los clientes a de alto valor, por lo que las entidades no bancarias sirven al mercado de los clientes no servidos por el sistema bancario.

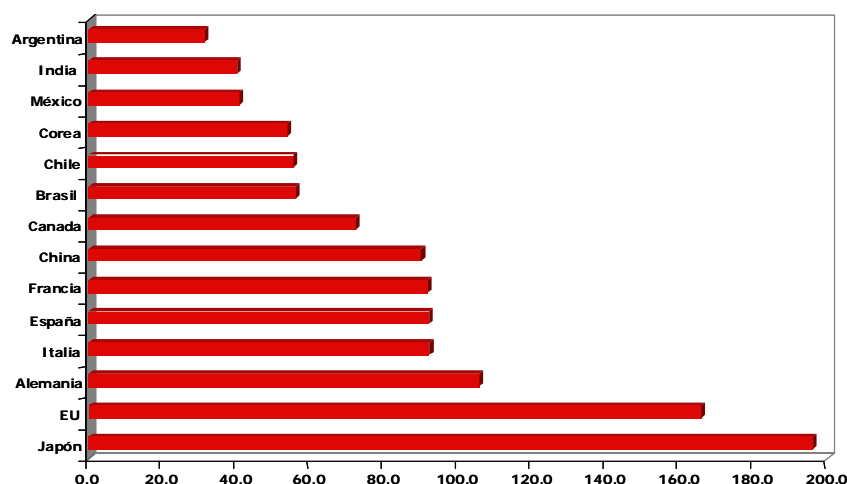
- **Acceso al crédito bancario:**

Los niveles de crédito en México son muy bajos incluso comparados con otros países de Latinoamérica. Según el banco mundial¹²⁵ el crédito nacional proporcionado al sector privado en México en 2002 representó el 12,6% del PIB, mientras que en Argentina fue del 15,3%, en Colombia el 25,1%, en Brasil el 35,5% y en Chile el 68,1%. Por otra parte, el crédito nacional proporcionado por el sistema bancario¹²⁶ alcanzó en 2002 en México el 26,6% del PIB, mientras que en Argentina representaba el 62,4%, en Colombia el 36,5% del PIB, en Brasil el 64,8% del PIB y en Chile el 77,6% del PIB.

Cuando los comparamos con España y el resto de la Unión Europea, observamos como la diferencia se hace más importante ya que en España el ratio de crédito/PIB fue en el 2001 del 94,9% mientras que en la UE la media fue del 107,8%.

Este bajo nivel de crédito respecto al PIB no es una característica nueva de los años 90. En efecto, si calculamos la media del porcentaje de crédito sobre PIB desde 1960 observamos como México tiene los ratios más bajos no sólo respecto a países de la OCDE sino también al resto de Latinoamérica¹²⁷.

Crédito bancario como porcentaje del PIB desde 1960



Fuente: Universidad Nacional Autónoma de México

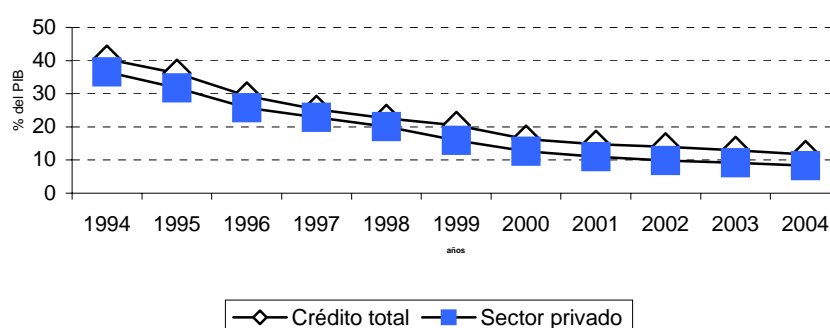
¹²⁵ World Development Indicators, 2004

¹²⁶ Incluye crédito al sector público

¹²⁷ UNAM, 2005

Estos indicadores no son sólo comparativamente bajos con el resto de Latinoamérica sino como presenté anteriormente han caído en valores absolutos desde 1994. Desde 1995 el crédito concedido al sector privado ha caído de forma radical. Esta caída la observamos en la gráfica siguiente donde se observa que la banca comercial Mexicana pasó de otorgar crédito por valor del 40% del PIB en 1994 a conceder crédito por valor del 8% del PIB en 2004. La banca de desarrollo por su parte pasó de conceder crédito al sector privado por valor del 3,1% del PIB en 1994 al 2,6% en el 2004.

Evolución crédito concedido por la banca comercial en México como porcentaje del PIB



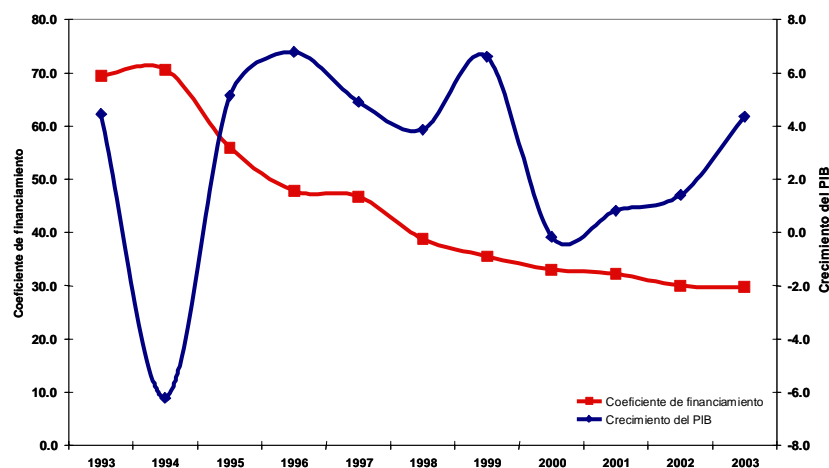
Fuente: Banxico

Las características de la evolución del sector financiero Mexicano antes analizadas no explican sin embargo el tan marcado colapso del crédito que se ha producido en la economía Mexicana desde 1995. Intuitivamente, podríamos pensar que la primera causa de esta disminución del crédito es la falta de crecimiento aludida anteriormente, así como su volatilidad cuando este crecimiento económico se produce. Sin embargo la gráfica siguiente muestra que durante el periodo 1995-2003 la evolución del crédito no ha sido positiva ni en años de crecimiento económico.

La disminución del crédito bancario otorgado por la banca comercial al sector privado ha sido especialmente relevante en lo que se refiere al crédito destinado a la producción disminuyendo del 14% del PIB en 1994 al 2% en 2004, y al sector servicios cuyo ratio de financiación era del 13% en 1994 disminuyendo al 2,4% en el 2004. En este sentido, destaca como las partidas de crédito al consumo especialmente y crédito hipotecario en 2004¹²⁸ empiezan a recuperarse en los últimos años. De especial relevancia es el aumento del crédito al consumo, que gracias al aumento de penetración de la tarjetas de crédito pasó del 1,2% del PIB en 1996 al 1,7% del PIB en 2004.

¹²⁸ El crédito hipotecario creció entre Mayo 2005 y Mayo 2004 un 37,8% real según la Asociación de Bancos de México

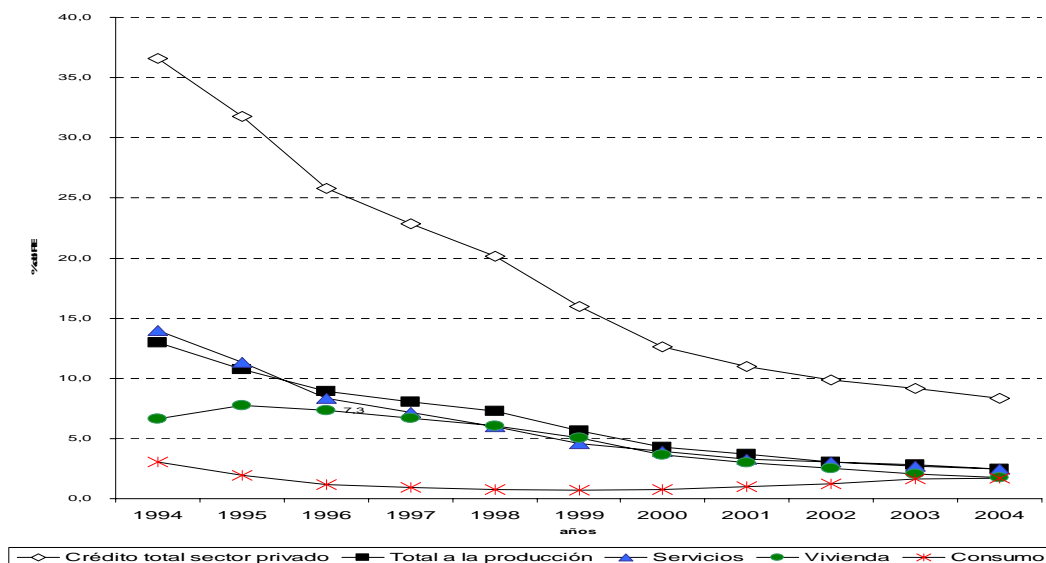
Crédito bancario y crecimiento económico en México



Fuente: UNAM 2005

La explicación de la aparente falta de correlación entre la concesión de crédito bancario y el crecimiento económico esgrimida anteriormente, que aunque de forma tímida, se ha producido en México se basa en mi opinión en tres factores: en primer lugar en el efecto “Crowding out”¹²⁹ que se ha producido en la economía Mexicana por el desplazamiento del crédito al sector privado con el financiamiento de la deuda pública Mexicana.

Evolución crédito bancario (banca comercial) por destino

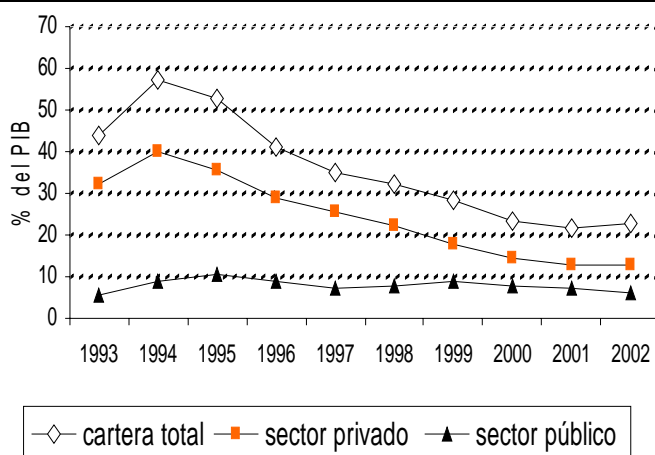


¹²⁹ Garrido, 2005

En segundo lugar por la estructura de ingresos de las entidades financieras Mexicanas que las hace menos dependientes para mantener altos niveles de rentabilidad de la concesión de créditos. En tercer lugar, por la estrategia de concentración del crédito bancario al sector privado otorgado en México a las compañías AAA, independientemente de la evolución o perspectivas de compañías menores.

El efecto “crowding out” de desplazamiento del financiamiento del sector privado hacia el sector público se explica por la sustitución de deuda pública financiada por fondos externos por deuda pública financiada por fondos internos Mexicanos.

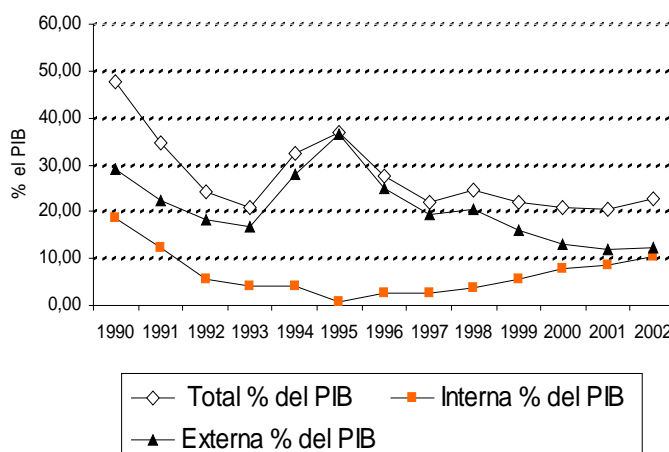
Evolución crédito bancario al sector público y privado



Fuente: Universidad Autónoma Metropolitana

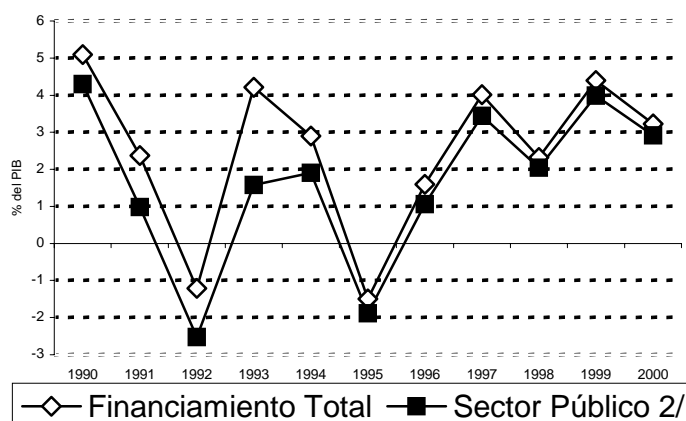
Este desplazamiento, ha producido que a pesar de que la deuda pública total haya disminuído en los últimos años pasando del 36% del PIB en 1995 al 22% en el 2002, la deuda pública financiada con fondos internos haya aumentado del 0,61% del PIB en 1995 al 10,43% del PIB en 2002.

Evolución Deuda pública externa vs Interna de México



El aumento de las necesidades del Estado Mexicano para obtener fuentes de financiamiento en México se ha materializado tanto via el acceso al financiamiento bursátil destinado al sector público como mediante el aumento del crédito bancario destinado al sector público. El financiamiento al sector público via el mercado de capitales aumentó del 1,06% del PIB en 1996 al 2,92% del PIB en el año 2000. Por su parte el crédito bancario dirigido al sector público disminuyó de forma mucho menos importante que el crédito bancario al sector privado, pasando del 10,3% en 1995 al 5,86 % en 2002.

Evolución financiamiento bursátil neto al sector público



Fuente: Universidad Autónoma Metropolitana

La segunda explicación que argumentaba para explicar la falta de correlación entre el crecimiento del PIB de la economía Mexicana y la concesión de crédito es la composición de la cuenta de resultados de los bancos que operan en este país. El siguiente cuadro muestra como los ingresos de los cinco principales bancos Mexicanos ¹³⁰, se basan en un 36,11% en los ingresos por comisiones, mientras que el restante 59,90% se genera por margen financiero.

Esta importancia de las comisiones se explica por los altos costes de mantenimiento de cuentas, pagos y transferencias, y por la creciente importancia del negocio de tarjetas de crédito y débito que genera ingresos importantes por comisiones como veremos posteriormente.

¹³⁰ Santander y Serfin se muestran separados a pesar de ser la misma entidad

Estructura de los ingresos de la banca Mexicana ¹³¹

	BBVA BANCOMER	BANAMEX	SERFIN	HSBC (BITAL)	SANTANDER MEXICANO	BANORTE	TOTAL
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios/ ingresos totales	64%	57%	70%	58.47%	60%	67%	59.90%
Comisiones y tarifas/ ingresos totales	36%	40%	29%	36.38%	40%	26%	36.11%
Ingresos (egresos) totales de la operación	100%	100%	100%	100.00%	100%	100%	100.00%
Comisiones/Resultado de operación	118%	113%	56%	119.11%	140%	129%	100.77%
Comisiones/Resultado Neto	232%	510%	76%	200.85%	136%	176%	196.04%

Por otra parte, dentro de la estructura de generación de ingresos por margen financiero de la industria bancaria Mexicana destaca la importancia de los ingresos provenientes de los créditos Fobaproa-IPAB, que como expliqué anteriormente provienen del rescate bancario de 1995. Estos ingresos, representan desde el 39,36% del margen financiero (HSBC-Bital) hasta el 7,12% del margen financiero de Banorte, por lo que aseguran altas rentabilidades procedentes del margen financiero con riesgo crediticio nulo.

Estructura de la cartera crediticia de la banca Mexicana (diciembre 2004)

CONCEPTO	BBVA BANCOMER	BANAMEX	SERFIN SANTANDER MEXICANO	BITAL HSBC	BANORTE
Comercial	27.54	29.90	29.83	25.77	42.33
Créditos a entidades financieras	3.42	5.96	0.04	3.78	1.12
Consumo	14.21	24.65	11.96	13.85	11.69
Vivienda	12.76	11.70	6.49	11.30	18.74
Créditos a entidades gubernamentales	14.33	8.94	36.33	5.93	19.01
Créditos al FOBAPROA o al IPAB	27.75	18.85	15.35	39.36	7.12

El tercer argumento que explica la falta de crédito que genera el sistema financiero Mexicano es a mi entender la estrategia deliverada que siguen las entidades financieras Mexicanas de otorgar crédito sólo a las grandes corporaciones con ratios AAA¹³². En efecto esta estrategia, se basa en las inadecuadas metodologías de análisis de riesgos con las que cuentan estas entidades¹³³. Este argumento se muestra en las siguientes gráficas , donde se observa que las fuentes de

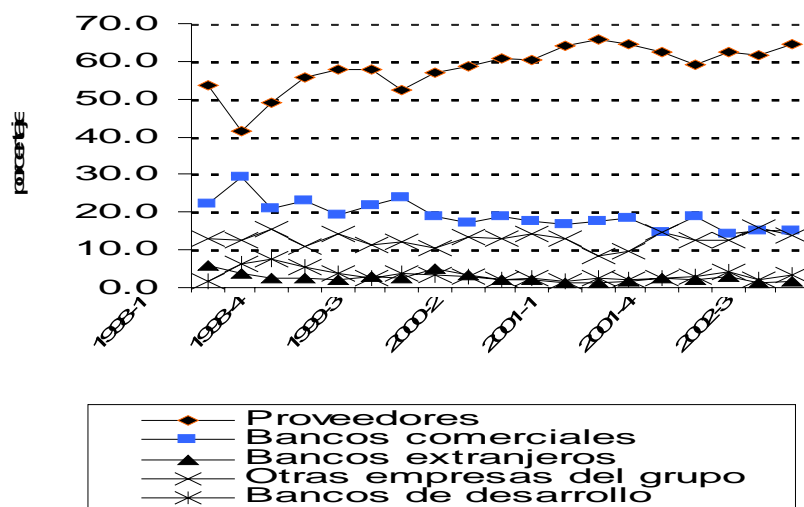
¹³¹ Los siguientes cuadros pertenecen a un estudio presentado por el Banco de México, 2005.

¹³² México es el penúltimo país en Latinoamérica en crédito Pyme, sólo delante de Costa Rica (BID, 2005)

¹³³ Este punto será desarrollado más adelante, analizando su impacto específicamente en la generación de crédito dirigido a particulares.

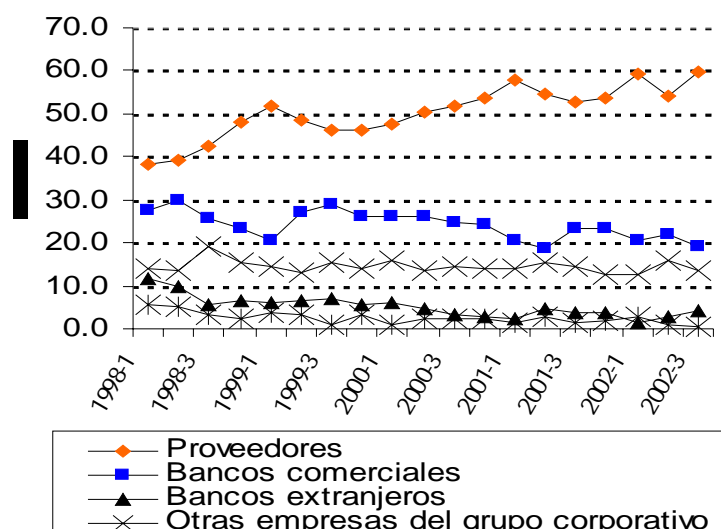
financiamiento de las empresas AAA, empresas grandes, empresas medianas y empresas pequeñas en México.

Fuentes financiamiento empresas pequeñas



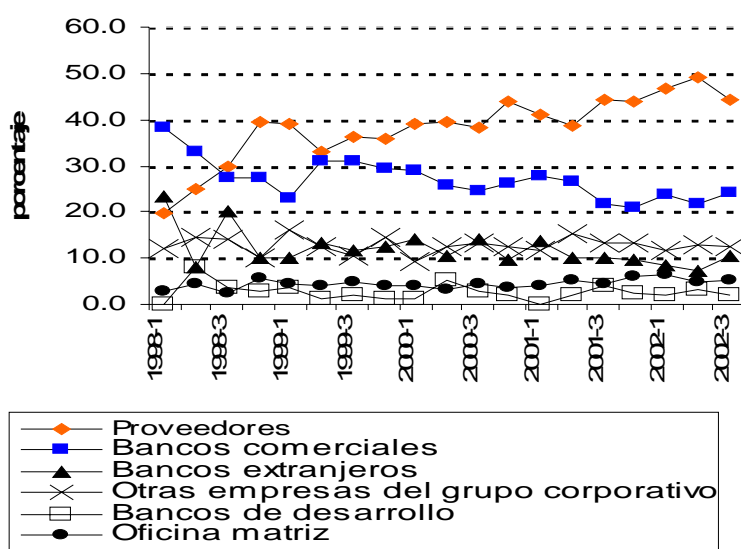
El gráfico presentado que analiza las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas muestra como durante el periodo analizado desde el año 1998 al 2002 el financiamiento no bancario fue en media superior al 60% alcanzando el 64% en el 2002 tras seguir una tendencia creciente desde 1998 en el que este ratio se situaba en el 41,3%. El financiamiento proveniente de la banca comercial dirigido al sector de las pequeñas empresas por su parte sólo alcanzó el 13,8% de su financiamiento total en el 2002, decendiendo desde el 29,3% que alcanzó en 1998.

Fuentes financiamiento empresas Medianas



El financiamiento de las empresas medianas se caracteriza también por una gran importancia del financiamiento no bancario que representaba en 2002 el 59,9% de su financiamiento total, siguiendo una tendencia creciente respecto de 1998 año en que este tipo de financiamiento representaba el 38,5% del financiamiento total de las empresas medias Mexicanas. El financiamiento proveniente de la banca comercial Mexicana por su parte se mantuvo en niveles muy bajos durante todo el período alcanzando en 2002 el 19% del financiamiento total de las empresas medianas en México, siguiendo una tendencia decreciente desde 1998 en el que este ratio se situaba en el 27,5% del financiamiento total de las empresas medianas Mexicanas.

Fuentes financiamiento empresas Grandes

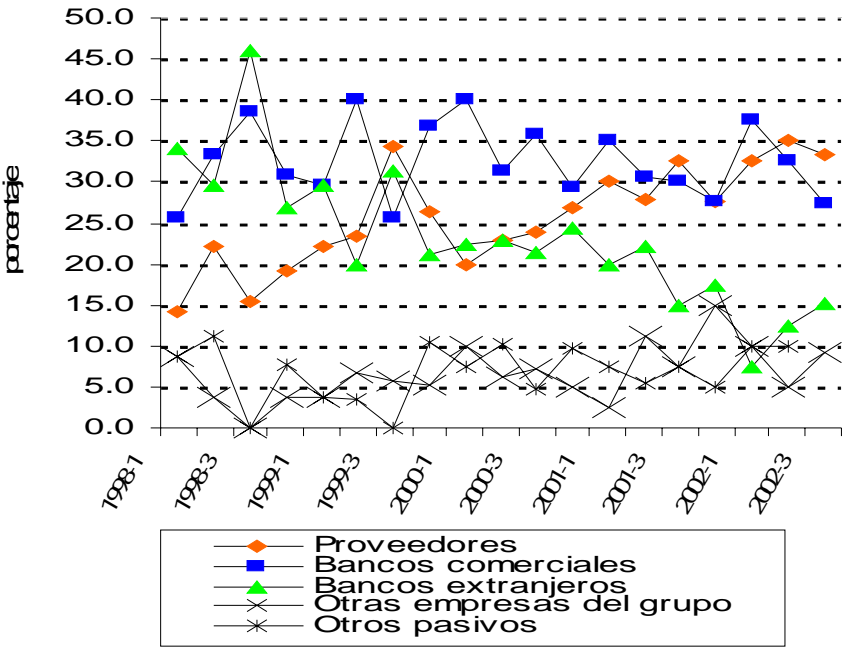


El financiamiento dirigido a las empresas grandes muestra claramente la disminución del crédito otorgado por la banca comercial en México en los últimos años tal y como muestra el gráfico anterior. En efecto en 1998 el crédito otorgado a este tipo de empresas por la banca comercial Mexicana representaba el 38,4% de su financiamiento mientras que el crédito no bancario sólo representaba el 19,6% de este financiamiento. En el 2002, estas cifras se invirtieron llegando el financiamiento no bancario a representar el 44,4% de su financiamiento, mientras que la banca comercial mexicana sólo financiaba el 24,2% de su financiamiento.

El financiamiento de las empresas AAA es el único financiamiento bancario que se ha sostenido que se ha sostenido en el periodo, aumentando levemente del 25,7% del financiamiento de este tipo de compañías en 1998 al 27,3% en 2002. La siguiente gráfica que analiza este tipo de financiamiento muestra también como incluso para este tipo de compañías el financiamiento no bancario ha pasado a ser altamente relevante, cubriendo en el 2002 el 33,3% del financiamiento de este tipo de compañías mientras que en 1998 sólo cubrían el 14,3% de su financiamiento.

Este aumento relativo se ha producido a costa del financiamiento recibido en mercados de capital externos de la banca extranjera que se situaba en 1998 en el 34,2% de su financiamiento mientras que en 2002 sólo representaba el 15,2%.

Fuentes financiamiento empresas AAA



La descripción realizada de las fuentes de financiamiento que cada tipo de entidad tiene en México, muestra como la estrategia que está siguiendo la banca comercial Mexicana sigue una concentración deliverada en los segmentos corporativos AAA, tal y como muestra el siguiente cuadro, donde las cinco entidades mayores del sistema financiero Mexicano dirigen más del 80% de su crédito las 300 mayores compañías del país. De especial relevancia es el hecho que las dos entidades más importantes que operan en México BBVA Bancomer y Banamex, dirigen el 63,3% y el 69,7% respectivamente a financiar a las 50 mayores compañías del país.

Porcentaje de crédito dirigido a las mayores compañías Mexicanas por entidad financiera (Condufef)

Banco	Número de acreditados	Participación porcentual sobre el total de acreditados		
		50 mayores acreditados	100 mayores acreditados	300 mayores acreditados
BBVA Bancomer	300	63,30%	72,40%	86,10%
Banamex	300	69,70%	80,40%	92,60%
Serfin	300	50%	51,50%	53,30%
HSBC	300	51,90%	65,50%	85,30%
Santander Serfin	300	67,40%	75,10%	85,20%
Sotiabank Inverlat	300	80,60%	90%	98,20%

4- EXPERIENCIAS EN MÉXICO EN EL DESARROLLO DE SISTEMAS DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR

Las entidades de ahorro y crédito popular tales como las entidades cooperativas (cajas de ahorros, uniones de crédito, sociedades de ahorro y crédito..) y las microfinancieras, son entidades que por su presencia en zonas deprimidas con extensa capilaridad de sus redes son elementos fundamentales en la creación de redes alternativas (no bancarias) de distribución de servicios financieros.

Sin embargo su desarrollo no ha resuelto el problema de la falta de acceso a los servicios financieros básicos como mostré en el análisis de los indicadores mostrados anteriormente. Para fortalecer a este tipo de entidades, se promulgó en 2001 la Ley de Ahorro y Crédito Popular, que aunque se estima entrará en vigor en Enero de 2001 no parece ser una solución al problema regulatorio efectiva para todos¹³⁴.

Sin embargo, e independientemente de la valoración que se haga de esta ley, el fortalecimiento del sector de ahorro y crédito popular debe ir acompañado de estrategias paralelas de aplicación de las mejores prácticas en bancarización a bajo coste, así como la aplicación de mejores prácticas en análisis y seguimiento de riesgos. La aplicación de estas prácticas, permitiría a estas entidades no sólo crecer y asegurarse una importante presencia en el sector financiero Mexicano, sino también asegurarse que dicho crecimiento es autostenible.

4.1-CAJAS DE AHORRO Y BANCA SOCIAL:

Las cajas de ahorro se concibieron como organizaciones de mutua ayuda formadas por personas que comparten un vínculo común natural y se asocian para ahorrar en conjunto con el fin de fomentar préstamos fáciles para resolver sus propias necesidades¹³⁵. Las cajas de ahorro admiten a todo tipo de participantes que puedan hacer uso de sus servicios y estén dispuestos a asumir la responsabilidad de ser socios Adoptan un régimen democrático de gobierno, eligiendo en asamblea a sus cuerpos directivos formados por sus propios miembros.

Los socios aportan el capital social y la responsabilidad de desarrollo sin ayuda gubernamental, representando una claro modelo de organización colectiva de ayuda mutua y de compromiso de comunidad.

Las cajas de ahorros tienen su origen en los montepíos que administraban las sacristías de las parroquias para atender las necesidades económicas de los fieles, así como para la realización de obras en el beneficio común¹³⁶. En 1951,

¹³⁴ CGAP, 2005

¹³⁵ Comacrep, 2004

¹³⁶ Condusef, 2000

por gestiones del Secretariado Social Mexicano dirigido por Pedro Velásquez, se constituyeron las tres primeras cajas de ahorro en la ciudad de México.

La confederación de cajas de ahorros se fundó diez años después, unificando las federaciones de Yucatán, Jalisco, el Distrito Federal, el Estado de México, Zacatecas, Coahuila y Querétaro. Hacia enero de 1964 había en total unas 500 cajas populares con poco más de 30.000 asociados y ahorros cercanos a 12 millones de pesos.

Desde 1970 la organización de las cajas populares se caracteriza por una independencia casi absoluta de la iglesia católica y también por la orientación empresarial que se le intentó dar. En 1991, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito dio origen a las Sociedades de Ahorro y préstamo (SAP), y más tarde la reforma de la ley General de Sociedades Cooperativas creó un amplio de formas jurídicas posibles que acabó dividiendo el sector.

La Ley de Ahorro y Crédito Popular y la Supervisión auxiliar (LACP) fue aprobada el 4 de Junio de 2001, con el objetivo de reorganizar, formalizar y potenciar este sector. Esta nueva legislación se contextualiza dentro de una estrategia gubernamental de potenciación de la banca social, que surge como complementaria a la banca comercial tradicional¹³⁷. En efecto, mientras que la banca tradicional se dedica a servir a personas de ingreso medio y alto y empresas medianas y grandes, la banca social se dedica a servir a las personas de ingresos medio y bajo (que hoy no cuentan con acceso al sistema financiero formal), pequeñas y medianas empresas, autoempleados y población marginada.

Dentro de la banca social y popular también podemos diferenciar dos tipos de instituciones: Las Sociedades de Ahorro y Crédito Popular (SACP), y las microfinancieras. En México, las primeras se caracterizan por su capacidad de captar ahorro y tener una presencia extendida en el territorio nacional, mientras que las segundas se centran en la canalización de microcréditos fondeados con recursos gubernamentales de organizaciones no gubernamentales (ONG) o privadas y su presencia está más bien concentrada en zonas de alta marginación.

La estrategia del gobierno Mexicano concretizada en la ley LACP de 2001, busca integrar las SACP dentro del sistema financiero formal con una regulación y supervisión conforme a estándares internacionales. Busca también profundizar el sistema financiero en su cobertura horizontal prestando servicios a la población que no tiene acceso a la banca tradicional y, en lo vertical atendiendo a los sectores de medianos y bajos ingresos.

La supervisión de las entidades de ahorro y crédito popular es una de las características fundamentales de la estrategia del gobierno Mexicano y del sistema propuesto de Sociedades de Ahorro y Crédito Popular (SACP). En efecto

¹³⁷ Silva, 2004

el riesgo de corrupción y fraude vivido en el pasado, se quiere minimizar de manera que se genere confianza en el nuevo sistema que permita bancarizar a los segmentos más humildes de la sociedad Mexicana.

Otro elemento fundamental del SACP propuesto por el gobierno Mexicano es el Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi). El Bansefi es un banco de desarrollo creado en 2001, que conforme a su ley orgánica está orientado a tres tareas fundamentales: promover la cultura del ahorro; operar como banco o caja central del SACP y coordinar los apoyos temporales del gobierno federal para fortalecer y apoyar la institucionalización del sector.

4.1.1-Regulación prudencial. La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) y la Supervisión auxiliar:

La LACP establece la forma de interactuar de los componentes del modelo de supervisión auxiliar: la autoridad, los organismos de integración y los intermediarios financieros. La autoridad la ejerce la CNBV; las federaciones y confederaciones realizan las funciones de supervisión, integración, capacitación, administración del fondo de protección y representación; finalmente las entidades de ahorro y crédito popular (EACP) son las que captan ahorro y crédito. En este modelo las EACP son la base y proveen servicios financieros a las comunidades urbanas y rurales, así como a emigrantes en el exterior.

La LACP determina que las EACP pueden tener dos formas jurídicas: cooperativas sin fines de lucro (Sociedad cooperativa popular), y figura mercantil con fines de lucro (Sociedad Financiera Popular). A pesar de que las primeras representan el 95% de las EACP, es importante regular ambas en la misma ley de manera que se asegure la aplicación de las mismas reglas del juego para todos.

Las federaciones y confederaciones son organismos de integración de las EACP y por tanto forman parte del Sistema de Ahorro y Crédito Popular (SACP). La LACP otorga a las federaciones supervisión auxiliar del sistema y la vigilancia de la normatividad secundaria emitida por la CNBV. Por tanto las federaciones deben contar con un comité de supervisión certificado por un organismo de reconocido prestigio y autorizado por la CNBV, que se ocupará de la autorización y admisión de las EACP, así como de manejar sistemas de alerta temprana que permita detectar situaciones de riesgo en la operación de las EACP e instrumentar las medidas correctivas.

Las confederaciones por su parte tienen la tarea de suministrar los fondos de protección a los ahorradores previstos en la misma ley. Se trata de organismos de tercer nivel que agrupan a las federaciones de EACP cuya función dentro del modelo SACP es también la de exponer los puntos de vista e intereses de las federaciones ante la administración pública. Las federaciones se constituyen con la agrupación voluntaria de las EACP, y las confederaciones con la agrupación voluntaria de las federaciones. A pesar de que el sector ha asumido el compromiso de integrarse en este sistema de supervisión, sólo un número limitado

de los organismos de base (cajas populares, cooperativas, sociedades de ahorro y préstamo.. etc..) pueden soportar los costos resultantes de las estructuras societarias e instancias de supervisión necesarias.

Las federaciones y confederaciones podrán también realizar entre otras actividades la representación legal de sus afiliadas, prestar servicios de asesoría técnica, legal y financiera de sus afiliadas; contratar créditos para canalizarlos a las federaciones y EACP afiliadas y del personal de éstas y homologar, en lo procedente los reglamentos, los trámites y los mecanismos operativos, así como los sistemas contables e informáticos.

La CNBV¹³⁸ por su parte realiza dos funciones vitales dentro del entramado regulatorio definido por la LACP. La primera es establecer las normas a las que habrán de sujetarse las EACP. La aportación de la CNBV al modelo consiste en expedir la normatividad secundaria, de orden prudencial y operativo. La normatividad prudencial fija los criterios contables y financieros que deberán observar las EACP para alcanzar niveles aceptables de capitalización, reservas preventivas, liquidez y administración de riesgos entre otros. La normatividad operativa se vincula con el monto y la naturaleza de las operaciones financieras que realizan las EACP, para definir los criterios y parámetros diferenciados a los que habrá que sujetarse.

La segunda función fundamental de la CNBV es vigilar a los comités de supervisión de las federaciones y autoriza a las confederaciones, federaciones y EACP. Para ingresar al SACP los intermediarios aspirantes requerirán el dictamen favorable de una federación y autorización de la CNBV. Por lo descrito anteriormente las líneas generales del modelo LACP descansan sobre la delegación de supervisión en las federaciones y confederaciones, aunque la CNBV mantiene sus facultades de supervisión directa sobre las EACP y las federaciones.

4.1.2-Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi)

Bansefi es la institución creada por el gobierno Mexicano para apoyar al sector del ahorro y crédito popular en su transición al nuevo marco jurídico y su desarrollo. El primer objetivo que determina la ley orgánica que lo regula es promover la cultura del ahorro. Mediante sus 554 sucursales¹³⁹, Bansefi ofrece actualmente servicios de captación de depósitos a la población de bajos ingresos sin cobro de comisiones, distribuye programas gubernamentales y presta servicios como remesas. En marzo de 2004 Bansefi atendía un total de 2,1 millones de cuentas.

Sin embargo, el objetivo principal de Bansefi es operar como banco del SACP. Bansefi provee diversos servicios financieros como manejos de liquidez, fideicomisos y asesoría tecnológica a las Confederaciones, federaciones y

¹³⁸ Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)

¹³⁹ Proviene en su mayor parte del Patronato del Ahorro Nacional (Pahnal)

EACP. En el futuro se espera que sean los propios miembros del SACP quien compren a Bansefi, de manera que actúe como su banco central¹⁴⁰. En los países desarrollados con sistemas de cajas de ahorro, éstas cuentan con un banco de cajas o caja central que administra los excesos de liquidez de las sociedades, concede préstamos a estas instituciones y a las federaciones para su capitalización, facilita giros, compensaciones y transferencias de fondos y en general disminuye los costos operativos del sector generando economías de escala.

En su actual etapa sin embargo, el Bansefi no tiene previsto otorgar créditos a las EACP, ya que esta función se deja para otros organismos de desarrollo tanto nacionales como internacionales. Su papel se fundamenta en la generación de beneficios en red para sus miembros, mediante sinergias que aumenten ingresos o disminuyan los costes de operación. Las sinergias más importantes que Bansefi ofrece son en primer lugar los beneficios de una tesorería centralizada, en segundo lugar una plataforma tecnológica común¹⁴¹, y en tercer lugar la potenciación de una marca comercial común¹⁴².

El componente tecnológico de la asesoría que presta Bansefi es fundamental ya que las EACP se caracterizan por ser entidades que gestionan un altísimo número de transacciones de pequeño valor monetario¹⁴³. La experiencia internacional¹⁴⁴ sugiere que las centrales tecnológicas deberían prestar estos servicios, permitiendo a las EACP concentrarse en la provisión de servicios financieros.

El tercer objetivo principal de Bansefi es coordinar los apoyos del gobierno federal al desarrollo al desarrollo del SACP para ayudar a su institucionalización. Dichos apoyos buscan el saneamiento y estabilización de las EACP, su capacitación, el desarrollo de su infraestructura tecnológica, y la difusión del nuevo marco regulatorio e institucional que potencia el papel de supervisión de la CNBV

4.1.3- La Red de la Gente y el futuro del sector del Ahorro y crédito Popular en México

L@ Red de la Gente es la entidad comercial¹⁴⁵ que pretende identificar el marketing mix¹⁴⁶ del SACP, y se constituye como una alianza comercial voluntaria entre las EACP y el Bansefi. Esta alianza comercial la gobiernan sus socios, es decir los intermediarios de la SACP que en la actualidad son miembros de esta red

¹⁴⁰ Proceso de privatización que se espera se realice antes de las próximas elecciones presidenciales y que incluiría a la red de distribución con la que actualmente cuenta Bansefi

¹⁴¹ Fundamentalmente de medios de pago

¹⁴² Marca "L@ Red de la Gente"

¹⁴³ El desarrollo de un sistema eficiente de medios de pago resulta clave para la supervivencia del sistema de ahorro y crédito popular

¹⁴⁴ Sistema Euro 6000 en España

¹⁴⁵ Marca nominativa con duración renovable de 10 años

¹⁴⁶ Price, Promotion, Place, Product

y que se constituirán en EACP así como Bansefi. Juntos conforman una alianza por medio de un comité técnico de un fideicomiso irrevocable de administración.

L@ Red de la Gente define los productos ofrecidos por las EACP, que incluyen además de los productos de ahorro y crédito no incluidos en la red de la gente sino en la plataforma Integra T, sistemas de recepción y gestión de remesas¹⁴⁷ y programas sociales de gobierno¹⁴⁸. Actualmente L@ Red de la Gente está trabajando en desarrollar sistemas de recepción de remesas que potencien el ahorro mediante determinados productos o instrumentos financieros de bajo coste, que podrían ser contratados por el emigrante en los EUA.

Por otra parte la distribución de programas de gobierno ha mostrado como los receptores de dichos programas que normalmente viven en extrema pobreza cuando tienen contacto con los sistemas financieros contratan productos de ahorro. Un ejemplo es el programa Oportunidades, que al depositarse en cuentas de ahorros generó 750.000 cuentas de ahorro. A Diciembre 2003 el 78% de los beneficiarios tenía saldos positivos en sus cuentas.

La “Red de la gente” agrega actualmente aproximadamente 1.000 sucursales¹⁴⁹, que potencialmente puede llegar a 2250, situada en su mayor parte en lugares remotos o rurales donde no se encuentra la banca comercial. Esta red debe estar conectada entre sí por un centro de operaciones único que permita conectar en línea a los participantes y realizar transacciones en tiempo real.

La red de la gente se compone también de un fondo de promoción comercial que permita competir a la SACP frente a la banca comercial o las cadenas comerciales, teniendo un solo presupuesto de publicidad. Finalmente el sistema se caracteriza también por ofrecer una estructura de precios que permita ofrecer servicios financieros seguros y confiables a la gran mayoría de la población Mexicana.

El sector del ahorro y crédito popular es en México una realidad con 1.300 sucursales¹⁵⁰, 600 entidades, prestando atención a tres millones de personas (entre socios, socios menores y clientes), y con activos por cerca de 2.000 millones de Dólares. Esta realidad, aunque todavía pequeña pretende potenciarse con la estrategia de gobierno mencionada antes y podría constituirse como uno de los mecanismos más importantes para mejorar los niveles de bancarización en México

¹⁴⁷ L@ red de la gente gestionó en Diciembre 2003 53,6 Millones de EUA\$ en remesas

¹⁴⁸ Procampo, seguro social, vivienda, educación....

¹⁴⁹ Octubre 2005

¹⁵⁰ Consejo Mexicano del Ahorro y del Crédito Popular (no incluye entidades de microfinanzas), 2003

4.2-MICROFINANCIERAS:

Las entidades dedicadas a las microfinanzas se han definido tradicionalmente como las entidades que otorgaban créditos de muy baja cuantía a poblaciones marginadas con el objetivo principal de combatir la pobreza, financiando dichos créditos fundamentalmente con fondos públicos o donados por organismos caritativos. Sin embargo en los últimos años esta definición ha quedado obsoleta, ya que dichas instituciones han orientado su financiación hacia la promoción de actividades empresariales de carácter financiero.

En México el número de entidades microfinancieras se estima aproximadamente en 400 entidades¹⁵¹. En este número se incluyen todo tipo de entidades, desde las uniones de crédito, las sociedades de ahorro y préstamo, las sociedades financieras de objeto limitado (Sofol), programas gubernamentales y Organizaciones no gubernamentales (ONG) generales y especializadas en microcrédito. De entre estas entidades destaca por su número y crecimiento el sector público con los fondos estatales y municipales, teniendo registradas la Secretaría de Economía 111 organizaciones¹⁵².

Destaca analizando el sector de las microfinanzas la escasa presencia del sector bancario. De hecho la única entidad bancaria que ofrece servicios de microfinanzas es el banco Azteca. Sin embargo las entidades bancarias tienen una vinculación indirecta con las entidades microfinancieras, ya que al no estar éstas autorizadas a captar ahorro, tienen que utilizar los servicios de cuentas de la banca comercial con el costo y dificultad operacional y de riesgos que implica.

Las entidades microfinancieras se clasifican normalmente según la metodología de análisis de riesgos utilizada sea grupal o individual. Las primeras tienen la ventaja de resolver el problema de la falta de garantías y altos costos de la transacción relativos a la evaluación del crédito, el seguimiento y la cobranza, para lo cual utilizan mecanismos de presión social entre los integrantes del grupo.

- **Organización y regulación de las microfinancieras en México:**

Existen grandes disparidades en las organizaciones de las microfinancieras en México. Desde organizaciones con menos de 500 clientes, acceso limitado a las tecnologías de información y sistemas poco eficientes, hasta grandes organizaciones con más de 150.000 clientes, tecnologías de punta y sistemas muy eficientes.

Las instituciones microfinancieras a su vez conforman redes, las cuales intentan operar como instrumento para el desarrollo y el fortalecimiento de las organizaciones, aunque con escaso éxito. Las dos redes más importantes en México son la asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos, y Prodesarrollo-

¹⁵¹ Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos (ANMYF)

¹⁵² Infosel Financiero, 2004

Finanzas y Microempresa. La primera agrupa a organizaciones con más de 200.000 clientes¹⁵³, mientras que la segunda aglutina a 30 organizaciones con más de 800.000 clientes¹⁵⁴. Ambas promueven la capacitación y la asistencia técnica y son un marco importante de coordinación entre sus organismos miembros.

No se conoce con exactitud el número de entidades microfinancieras aunque se estima que pueden operar hasta 400 entidades de este tipo. La mayor parte se iniciaron como ONG y luego fueron adaptando figuras jurídicas específicas de entidades financieras especializadas (Sofoles). Este es el caso de la mayor microfinanciera de México, Compartamos, con más de 160.000 clientes en 15 estados¹⁵⁵.

Una parte importante del número de entidades microfinancieras en México operan en base a fondos financiados por el sector público. En efecto el gobierno Mexicano ha instrumentado un gran número de proyectos de desarrollo rural y urbano¹⁵⁶ mediante la creación de fondos dedicados al microfinanciamiento. Entre ellos se encuentra el programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim) y el Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural (Patmir). El primero funciona por medio de la Secretaría de Economía e inició sus operaciones a finales de Julio de 2001. En sus primeros 60 días, las microfinancieras distribuidoras de dichos fondos otorgaron 31.000 créditos, es decir el 10% del total de créditos prestados a la microempresa en ese año¹⁵⁷. El Pronafim actúa como entidad de segundo nivel, apoyando en la actualidad a 60 organizaciones microfinancieras mediante líneas de crédito, captación y asistencia técnica.

El Patmir por su parte es un fondo gestionado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y alimentación (Sagarpa) y tiene por objeto acercar a las zonas rurales marginadas servicios financieros viables, autogestionables y adaptados a su realidad local. Otro programa activo es el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas en Solidaridad (Fonaes) de la Secretaría de Economía que apoya la creación de cajas solidarias de forma directa.

La regulación de las entidades microfinancieras era hasta la llegada de la Ley de ahorro y crédito popular en el primer semestre del 2001 poco específica¹⁵⁸, permitiendo a estas entidades operar con figuras jurídicas diferentes. A partir de la entrada en vigor de esta ley en 2005, las entidades que no estén en figuras jurídicas sujetas por esta ley no podrán captar ahorro de manera directa. Este marco regulatorio tiene por tanto como fin proteger los ahorros de los clientes, y

¹⁵³ Asociación Nacional de Microfinancieras, 2003

¹⁵⁴ Prodesarrollo, Finanzas y Microempresa, 2003

¹⁵⁵ Compartamos, 2003.

¹⁵⁶ Hidalgo, 2002

¹⁵⁷ Díaz Amador, 2001

¹⁵⁸ Hidalgo, 2002

mejorar el desempeño de dichas entidades asegurando su sustentabilidad en el tiempo.

4.3– PRINCIPALES DESAFÍOS DE LAS ENTIDADES MICROFINANCIERAS DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR:

El principal desafío de las entidades microfinancieras de ahorro y crédito popular es su sostenibilidad económica. Como hemos visto anteriormente la mayoría de las instituciones microfinancieras depende de un número limitado de fuentes de fondeo de fondos, normalmente de carácter público. Entidades como el Pronafim, que como hemos visto actúan como entidades financieras de segundo nivel otorgan líneas de crédito a más de 50 instituciones financieras. Otras entidades como el Fonaes o los programas de la secretaría de agricultura apoyan a las entidades microfinancieras de ahorro y crédito popular de manera activa e incluso la banca de desarrollo las ha incluido en su red de intermediarios.

Para fortalecer y dotar de independencia a las entidades microfinancieras de ahorro y crédito popular se plantean tres alternativas: En primer lugar la mayor interconexión entre ellas, que diera lugar a la creación de nuevas redes y espacios de coordinación entre los actores. En segundo lugar el establecimiento de mecanismos de regulación que dotaran de mayor transparencia a dichas entidades, y en tercer lugar la diversificación de productos que permitiera no sólo ofrecer una gama de productos de activo y pasivo de bajo coste que pudiera ayudar a satisfacer la necesidades económicas de sus clientes.

4.3.1- Mayor interconexión entre los actores:

La potenciación de las redes de microfinancieras de ahorro y crédito popular debe ser el primer eje de acción a desarrollar creando una cultura de cooperación y de intercambio de mejores prácticas¹⁵⁹. Esta cultura de cooperación que debe mantener en todo caso la competencia de mercado, ayudaría también a unificar las demandas y posiciones ante la administración pública, relación que hoy es clave dada la dependencia que las microfinancieras tienen de la financiación pública.

La organización en redes de entidades relativamente pequeñas, podría también crear sinergias operacionales como podrían ser una plataforma de productos y medios de pago común, cumplimiento normativo y seguimiento armonizado, tesorería centralizada, sistemas de bases de datos comunes, es decir la utilización del sistema central que antes describí cuando analicé el sistema de ahorro y crédito popular y el rol potencial de Bansefi como nodo del sistema.

Una segunda línea de trabajo sería el incrementar los vínculos que las microfinancieras tienen con otras entidades financieras de manera que pudieran diversificar sus fuentes de financiación. Un mecanismo útil sería la potenciación de

¹⁵⁹ McGuire, 1998

la vinculación de garantías crediticias, mecanismos utilizado por Nacional Financiera para que la banca comercial garantice los créditos concedidos por las entidades de microcrédito.

La mayor relación de las entidades microfinancieras de ahorro y crédito con otras entidades financieras posibilitaría también el acceso a un mayor abanico de productos, incluyendo cuentas corrientes y de ahorro que las entidades que nos se adhieran a la LACP no podrán ofrecer. En este sentido, la resolución de los problemas de altos costes y responsabilidad individual/solidaria son dos elementos que se deben afrontar para hacer que la relación sea provechosa para ambas partes.

Esta mayor interrelación con otras entidades financieras posibilitaría también que los clientes de las microfinancieras no sólo accediesen a un mayor abanico de productos, sino también a sistemas abiertos como los medios de pago y especialmente el bureau de crédito¹⁶⁰. Dado que la mayor parte de las entidades microfinancieras d ahorro y crédito popular no están conectadas al sistema central del seguimiento de comportamiento de pagos, la experiencia de pagos de sus clientes, que generalmente es muy buena no puede utilizarse para la concesión de futuros créditos o para el recálculo de los costes financieros de los ya existentes.

4.3.2- Mayor transparencia:

La regulación y mayor transparencia de las entidades de ahorro y crédito popular es el objetivo principal de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, sin embargo por el coste y complejidad administrativa que su aplicación implica muchas de las pequeñas entidades microfinancieras pueden quedarse fuera de su ámbito regulatorio.

Una alternativa planteada por los organismos cooperativos¹⁶¹ ante la falta de regulación que no estar dentro del sistema de ahorro y crédito popular podría conllevar es la autorregulación de dichas entidades mediante el establecimiento de códigos de ética y práctica, el uso de clasificaciones de riesgo como mecanismos de transparencia en la información y el fortalecimiento de la redes y las asociaciones para llevar a cabo análisis comparativos.

Un ejemplo a seguir sería el desarrollo de estándares para entidades microfinancieras financiado por la agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID) en Filipinas en 1996¹⁶². A partir de este proyecto se formó la Coalición Filipina para los Estándares Microfinancieros integrada por más de 56 instituciones que incluyen a las principales microfinancieras, el banco central, expertos en microfinanzas, organismos gubernamentales y donantes. Uno de los objetivos era elaborar una base de datos para establecer estándares, hacer

¹⁶⁰ Banco Interamericano de Desarrollo, 2005

¹⁶¹ Alcona, 2005

¹⁶² McGuire, 1998

comparativos de desempeño (benchmarking) y documentar la mejores prácticas de ese país. Con posterioridad la Coalición asesoraría a las microfinancieras en la adopción de dichos estándares. Un aspecto muy positivo de esta experiencia es la participación del banco central, lo que otorga mayor credibilidad al proceso.

4.3.3- Diversificación de la oferta:

Las instituciones microfinancieras de ahorro y crédito popular en México se han caracterizado por ser monoproducción, es decir por ofrecer microcréditos a la población con necesidad imperativa de dinero para sobrevivir. Con la ampliación del abanico de clientes que sirven estas entidades debería llegar también la ampliación del abanico de productos.

Los productos de crédito deberían incluir las nuevas tecnologías que permiten gestionar pequeños créditos revolventes a bajo coste, manteniendo las ventajas competitivas de la industria que son su innovador sistema de análisis y seguimiento del riesgo así como muy capilar red de distribución.

Por otra parte las instituciones microfinancieras deberían ampliar su abanico de productos a cuentas corrientes y depósitos de ahorro cuando la regulación se lo permitiera. En el caso en que dicha regulación no lo permitiera, el fortalecimiento de la relación con otras entidades financieras como visto anteriormente sería fundamental para ofrecer este abanico de productos. Estos productos deberían ser de bajo coste comercialización y gestión, de manera que se pudieran comercializar a clientes de bajo valor potencial¹⁶³.

Una tercera gama de productos a desarrollar sería la referente a los microseguros. Una vez más las sinergias con la banca electrónica aparecen de forma destacada, ya que la mayor parte de los medios de pago electrónicos incluyen seguros como parte de sus servicios de valor añadido¹⁶⁴. El microseguro se destina a las personas de bajos ingresos¹⁶⁵ y se ha reconocido como un instrumento que podría disminuir la vulnerabilidad de estos grupos frente al riesgo de grandes pérdidas materiales. El microseguro protege a los sectores de bajos ingresos de forma más completa que otros instrumentos, como el crédito y el ahorro o la ayuda solidaria entre miembros de una comunidad¹⁶⁶.

A pesar de su potencial para reducir la vulnerabilidad de la población de bajos ingresos, el microseguro se ha tratado poco en México, mientras que en otros países como la India, Sudáfrica, Bangladesh, Uganda y Filipinas se empiezan a consolidar casos experimentales al respecto. Por otra parte se ha comprobado

¹⁶³ El descriptivo de productos de banca electrónica antes enumerado sería aplicable a estas entidades.

¹⁶⁴ En un esfuerzo de potenciar los medios de pago electrónicos, las marcas de medios de pago Mastercard, Visa, Amex...incluyen ciertos seguros como características inherentes a los productos

¹⁶⁵ CGAP, 2003

¹⁶⁶ Brown, Churchill, 1999

que los clientes demandan este producto¹⁶⁷, como demuestra el hecho que incluso la banca comercial está empezando a ofrecerlo a los receptores de remesas¹⁶⁸.

Un modelo de provisión de microseguros que ha mostrado su eficacia y eficiencia es la asociación de una entidad microfinanciera de ahorro y crédito popular con una aseguradora para complementar sus recursos¹⁶⁹. Las microfinancieras actuarían como agentes distribuidores del producto generando ingresos por comisión de venta, mientras que las aseguradoras tomarían los ingresos por la gestión del riesgo y del producto.

¹⁶⁷ Hidalgo, 2004

¹⁶⁸ BBVA Bancomer ofrece un seguro adicional en su tarjeta “Envíos de dinero”

¹⁶⁹ Brown et al, 2000

5- LAS REMESAS DE EMIGRANTES RECIBIDAS EN MÉXICO

Las remesas familiares han crecido de forma drástica en los últimos años en México representando en 2003 un 2,12% del PIB Mexicano, y siendo la segunda fuente de entrada de divisas tras el petróleo. El aumento de estas remesas se debe fundamentalmente al aumento de emigrantes Mexicanos en EUA, pero en los últimos años se ha observado como gracias a mejores mecanismos de envío menos costosos la remesa media por migrante ha aumentado significativamente.

En este capítulo analizaré la evolución de las remesas tanto desde el punto de vista macroeconómico como microeconómico. El análisis macroeconómico consistirá en el análisis de la evolución de las remesas en términos agregados, y en términos relativos respecto al PIB y su efecto en la balanza de pagos.

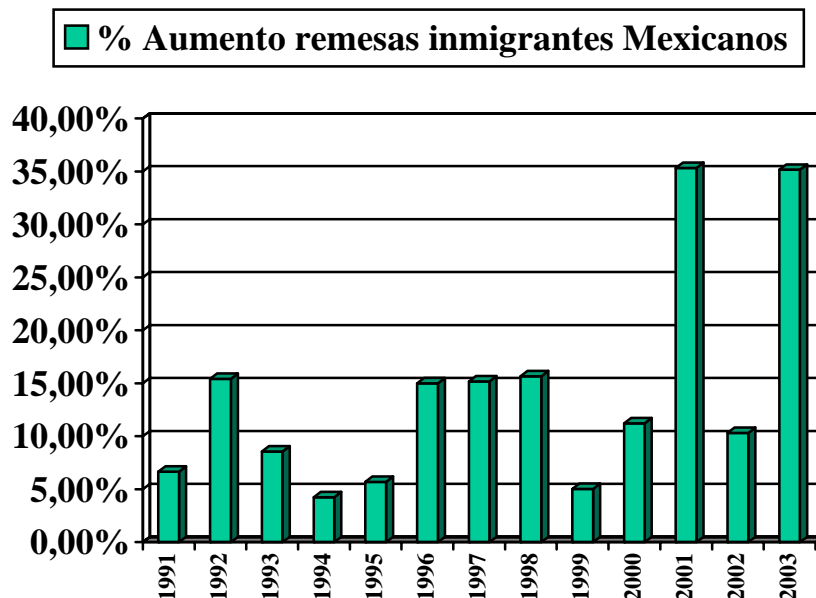
Analizaré también el impacto estimado que tienen las remesas en la economía Mexicana, no sólo como transferencias de capital sino analizando las externalidades que generan que aumentan el impacto que tienen en el crecimiento económico del país. De especial interés es también el análisis que se propone del impacto económico que generan las asociaciones de inmigrantes, así como de la mejora en la distribución del ingreso que las remesas generan en el país de recepción.

El análisis microeconómico analizará los factores que explican el aumento de las remesas: el número de migrantes mexicanos, los mecanismos de envíos, el coste de los envíos, la riqueza de los emigrantes y la necesidad de los receptores. El análisis de la evolución de inmigrantes revisará la bibliografía existente en movimientos migratorios aplicándola al caso mexicano.

5.1 ANÁLISIS MACROECONÓMICO

Las remesas de inmigrantes Mexicanos totalizaron en 2003 13.266 Millones \$EUA, representando un 34% de todas las remesas recibidas en Latinoamérica. México es con diferencia el primer país receptor de remesas de la región, y por su proximidad a los EUA el país en el que este fenómeno se produce desde hace más tiempo

En el período 1990-2003 las remesas de inmigrantes Mexicanos crecieron una media del 14,02% anual, pasando de 2.494 Millones \$EUA en 1990 a 13.266 Millones \$EUA en 2003. Este aumento supone que el valor de las remesas se multiplico 5,5 veces en el periodo analizado.

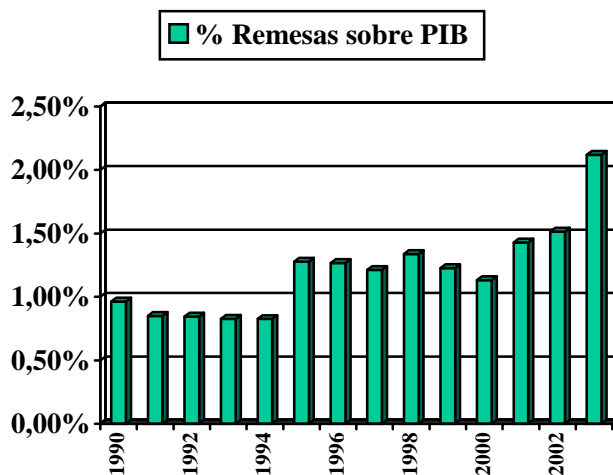


Fuente: INEGI, Millones \$EUA

El crecimiento de las remesas de inmigrantes ha sido creciente en el periodo analizado. En el periodo 1990-95 el aumento medio de las remesas de inmigrantes Mexicanos fue del 8,12%, aumentando a 12,72% en el periodo 1996-99, y llegando al 23,01% en el periodo 2000-2003, con aumentos en 2001 y 2003 del 35%.

5.1.1- Impacto Macroeconómico:

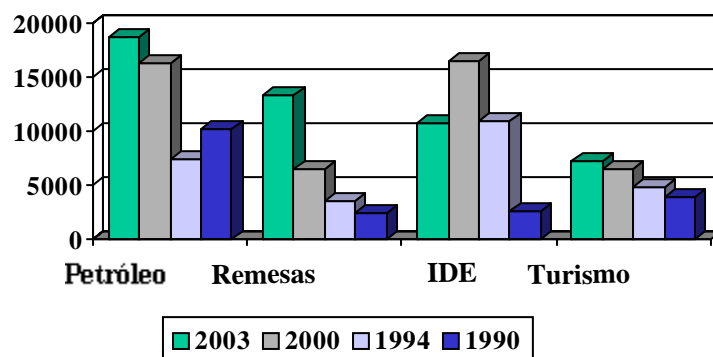
El impacto de las remesas en la economía Mexicana ha sido también creciente en el periodo analizado, superando el 2 % en 2003, cuando en 1990 no llegaba al 1%



Fuente: INEGI, Millones \$EUA

Otro indicador destacado en términos macroeconómicos de la importancia de las remesas en México es la importancia relativa que tiene como fuente de divisas. En concreto, podemos observar como en 2003, las remesas de inmigrantes eran ya la segunda fuente de entrada de divisas tras los ingresos por exportación de petróleo, superando por primera vez a la inversión directa extranjera.

Fuente de entrada de divisas de la economía Mexicana: Evolución histórica



Fuente: INEGI, Millones \$EUA

Un análisis histórico de la balanza de pagos nos permite relativizar la evolución de estas cuatro variables. En 1990 por ejemplo el petróleo era ya la primera fuente de divisas de la economía Mexicana representando una fuente de 10.104 Millones de EUA\$ para la economía Mexicana, seguido por el turismo, la Inversión Directa Extranjera y las remesas. En 1994 sin embargo gracias al proceso de liberalización liderado por el entonces presidente Salinas de Gortari, la Inversión Directa Extranjera (IDE) alcanzó el primer lugar totalizando 10.973 Millones EUA\$. En el año 2000, gracias a la liberalización del sector financiero la Inversión Directa Extranjera siguió siendo la fuente más importante de divisas alcanzando 16.449 Millones EUA\$, seguido por el petróleo, las remesas y el turismo.

Las remesas de inmigrantes por su parte fueron la cuarta fuente hasta 1999. En el año 2000 ya superaban al sector turismo alcanzando 5.910 Millones EUA\$. En 2003 pasaron a ser la segunda fuente de ingresos tras al petróleo totalizando 13.266 Millones de EUA\$. Su evolución en el periodo 1990-2003 como vimos anteriormente fue del 14,02% anual, un crecimiento superior al de partidas de la balanza de pagos como el petróleo y el turismo que aumentaron un 9,74% y un 5,75% anual, aunque inferior al aumento medio de la inversión directa extranjera que fue del 17,64% en el periodo analizado.

Sin embargo el elemento más destacado del comportamiento de las remesas en el periodo analizado es su crecimiento estable, comparado con el del resto de partidas. En efecto, las remesas experimentaron crecimientos nominales positivos en cada año en el periodo 1990-2003, mientras que el resto de las partidas tuvieron en alguno de estos años crecimientos negativos. Especialmente

destacable es la inestabilidad de los flujos de inversión directa, altamente dependientes de los procesos de privatización, liberalización de mercados y contexto macroeconómico del país. Esta inestabilidad generó que en el periodo analizado se produjeran aumentos espectaculares (+150% en 1994), así como decrecimientos importantes (-46%, 2002).

Otra característica de la evolución de las remesas es su carácter anticíclico. Una comparativa de la evolución del PIB y las remesas de inmigrantes recibidas en México nos muestra como tras una crisis económica importante se produce un salto cualitativamente importante en el volumen de remesas recibidas. Así tras la crisis de 1982 (-45,72% PIB Nominal en EUA\$), las remesas aumentaron en EUA\$ nominales un 16,36% en 1983 y un 14,68% en 1984, creciendo de forma importante respecto a su evolución en 1982 (-1,82%). Tras la crisis de 1986 se produjo una reacción similar, ya que tras la caída del PIB Nominal en EUA\$ un 22%, las remesas pasaron de aumentar del 11,46% en 1986 al 14,54% en 1987, 28,42% en 1988 y 16,60% en 1989. Finalmente tras la crisis de 1995 (-31,78% PIB Nominal en EUA\$) se pasó de un aumento del 5,70% en las remesas de ese mismo año a un crecimiento del 15,00% en 1996, 15,18% en 1997 y 15,66% en 1998.

Las remesas destacan por tanto como una fuente de entrada de divisas de carácter anticíclico¹⁷⁰ y que por tanto permite frenar posibles crisis económicas. Por otra parte, gracias a su estabilidad permite también frenar posibles crisis de balanza de pagos, y por tanto fortalece la liquidez del sistema financiero Mexicano¹⁷¹. La explicación del carácter anticíclico y estable de los flujos de remesas las analizaré en el contexto del análisis microeconómico que posteriormente presento, pero por el momento en términos macroeconómicos es importante destacar la importancia de las remesas no sólo por su importancia en valor absoluto, sino también por el carácter anticíclico y estable de sus flujos.

5.1.2- El efecto multiplicador de las remesas:

El efecto multiplicador de las remesas se define como el impacto del flujo monetario que llega a México por remesas de inmigrantes y que una vez gastado, ahorrado o invertido genera un flujo superior en la economía local. La variación entre estos dos flujos es lo que se denomina efecto multiplicador de las remesas y su cálculo ha sido estimado por varios académicos y organismos multilaterales. Massey y Durrand estimaron en 1996 que el efecto multiplicador de las remesas en la economía Mexicana era de 1 a 4, es decir que por cada EUA\$ recibido en concepto de remesas se generaban 4 en actividad económica en el país. Estudios posteriores han determinado coeficientes diferentes destacando los resultados de Banco Interamericano de Desarrollo en 2002 (1:3), y de Raúl Hinojosa en 2003 (1:10).

¹⁷⁰ Orozco, 2004

¹⁷¹ BID, 2005

También existe discusión sobre el impacto del efecto multiplicador de las remesas en zonas rurales, que son las que menores ingresos por hogar tienen. En efecto, a pesar de que como la siguiente tabla muestra en México los diez estados desde donde la mayor parte de la emigración se origina y los que reciben más de dos terceras partes de las remesas son estados de marcado carácter rural, algunos académicos afirman que en realidad los que verdaderamente se benefician son los centros urbanos de esas regiones rurales.

La explicación a esta aparente contradicción se basaría según Zárate¹⁷² en que aunque las remesas fluyan a zonas rurales, los centros urbanos de estas regiones son lo que verdaderamente se benefician ya que son ellos los que comercializan los productos que se compran con los flujos procedentes de remesas. Por tanto según esta teoría los efectos multiplicadores se producirían en los centros urbanos de zonas rurales, con estructura productiva y comercial suficiente para satisfacer a las necesidades de los receptores de remesas.

Una teoría similar presenta un reciente estudio sobre el impacto de las remesas producido por la Universidad Mexicana de Guadalajara¹⁷³. En él se analiza el impacto de las remesas en la Región de Occidente de México que comprende Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit y Zacatecas¹⁷⁴. La hipótesis que se demuestra es que el impacto sobre el crecimiento económico se concentra en las “ciudades nodales” de las regiones de amplia emigración a Estados Unidos.

Estados Mexicanos con mayor emigración/ con mayor recepción de remesas
--

Estado	Porcentaje Total de los emigrantes	Porcentaje Total de las remesas recibidas
Guanajuato	17,9%	13,7%
Michoacán	10,9%	11,2%
Distrito Federal	7,5%	4,5%
San Luis de Potosí	7,4%	5,8%
Jalisco	6,9%	11,4%
Cohahuila	6,3%	N/A
Durango	5,7%	3,4%
Chihuahua	5,2%	3,6%
Zacatecas	4,5%	4,5%
Guerrero	3,5%	4,9%
Estado de México		3,8%
Total	75,8%	66,8%

Fuente: El Colegio de la Frontera del Norte, 2002; CEPAL: 2000

¹⁷² Zárate, 2004

¹⁷³ Corbera Valenzuela, 2005

¹⁷⁴ Estos estados recibieron en 2003 5.078 Millones EUA\$ en concepto de remesas, es decir un 38% del total nacional

Las ciudades nodales se definen en este estudio como municipios medios con algún nivel de emigración a Estados Unidos, conectado con su periferia con carreteras de pavimento o pistas, con actividad económica dinámica y con los mayores niveles de atracción migratoria de la región a excepción de los municipios grandes. Por oposición la periferia se definió como municipios pequeños en términos poblacionales con alta o muy alta migración, cercanos al centro nodal, de forma que los habitantes de la periferia pudieran trasladarse al centro nodal para realizar sus compras. En síntesis este estudio presenta una clara desigualdad regional y concentración de los beneficios de las remesas en unas pocas ciudades, las “ciudades nodales”.

El efecto multiplicador de las remesas se puede descomponer en seis sub-efectos¹⁷⁵: Telecomunicaciones, turismo, comercio nostálgico, transporte, transferencias e intermediación financiera. Los dos últimos efectos serán sujetos de análisis monográficos en capítulos posteriores de esta tesis. En este capítulo me quisiera centrar en los cuatro primeros.

La telecomunicaciones permiten que los emigrantes estén conectados con sus comunidades de origen. El volumen de llamadas recibidas en México y en general en Latinoamérica y otras zonas con importantes volúmenes migratorios ha desarrollado de forma importante tanto la industria como las infraestructuras de telefonía celular, Internet y cable.

En México según un reciente estudio del Interamerican Dialogue¹⁷⁶, el 28,3% de los emigrantes Mexicanos en EUA llamaban dos o más veces por semana a su país de origen, un 44,4% una vez a la semana, el 14,3% una vez cada dos semanas, el 9% una vez al mes y el 3,9% de forma indeterminada. La duración media de las llamadas también era considerable, con un 55,7% de las llamadas con una duración superior a treinta minutos, un 29,4% de las llamadas entre 20 y 30 minutos, un 7,8% entre 11 y 20 minutos, un 3,2% entre 6 y 10 minutos, y un 2,5% de menos de 5 minutos.

El turismo o visitas de los emigrantes Mexicanos residentes en EUA a su país de origen representa una fuente potencial de desarrollo económico para México. Esta comunidad de visitantes ha creado una demanda de no sólo de transporte y productos autóctonos que analizaré posteriormente, sino también de paquetes turísticos y residencias en zonas turísticas que supone una fuente potencial de ingresos para compañías Mexicanas muy relevantes. Se estima¹⁷⁷ que en 2004 2.203.100 turistas de origen Mexicano visitaron México, es decir un 22,495% del total de visitas registradas en el país.

¹⁷⁵ Orozco, 2004

¹⁷⁶ Orozco, 2004

¹⁷⁷ Banxico, 2004

Las visitas de emigrantes Mexicanos constituyen una fuente potencial de ingresos importantes para la economía Mexicana. El Interamerican Dialogue¹⁷⁸ estima que el 27,7% de los visitantes Mexicanos gasta más de 3.000 EUA\$ por visita, mientras que el 38,4% gasta menos de 2.000 EUA\$, y el 33,9% gasta menos de 1.000 EUA\$ por visita. En todo caso se trata de cantidades muy relevantes que sustentan el desarrollo de pequeñas y medianas compañías dedicadas a servir estas necesidades.

El transporte es la clave para posibilitar que los emigrantes se desplacen a sus países y comunidades de origen. Los Mexicanos no destacan respecto al resto de los Latinoamericanos por sus viajes a sus comunidades desde EUA según la investigación realizada por el Interamerican Dialogue¹⁷⁹, a pesar de su proximidad geográfica. Se estima que un 46,9% nunca ha visitado México desde que emigró a EUA, que un 14,6% viajó en alguna ocasión, que un 6,3% viajó una vez en los últimos tres años, un 4,6% viaja cada dos años, un 20,1% cada año, un 5% dos veces al año y un 2,5% tres o más veces al año. Estos porcentajes son relativamente inferiores a la media de los Latinoamericanos¹⁸⁰, entre los que el 37,7% nunca viajaron a sus países de origen, el 17% en alguna ocasión, el 5% una vez en los últimos tres años, el 10,1% una vez cada dos años, el 19,1% una vez al año, el 8,2% dos veces al año y el 3% tres o más veces al año.

Esta aparente contradicción entre la proximidad geográfica y la poca frecuencia de viajes se explica en mi opinión por dos factores. En primer lugar la relativa poca duración de la estancia media de los Mexicanos en EUA, es decir su reciente llegada comparada con la media de los Latinoamericanos en EUA. Según el mismo estudio citado anteriormente, existe una correlación positiva entre el número de años de residencia en Estados Unidos y la frecuencia de viajes a sus países de origen. Esta correlación positiva se explica en mi opinión por dos factores: en primer lugar por el desarrollo económico de los emigrantes en EUA a mayor tiempo de residencia en este país, y en segundo lugar por la regularización de su situación migratoria que les permite entrar y salir sin impedimentos migratorios.

Una segundo motivo que explica la poca frecuencia de viajes registrada por los emigrantes Mexicanos es la metodología utilizada. Según Orozco, el análisis realizado por el Interamerican Dialogue se basó en muestras tomadas en Nueva York, Los Ángeles, Washington D.C., Chicago y Miami, es decir ciudades a excepción de Los Ángeles que no bordean la frontera Mexicana, y desde donde para visitar a sus comunidades de origen es necesario tomar el avión. Si la encuesta hubiera sido en estados fronterizos como Texas, Arizona y Nuevo México probablemente los resultados hubieran mostrado una frecuencia superior.

¹⁷⁸ Orozco, 2004

¹⁷⁹ Orozco, 2004

¹⁸⁰ Media calculada para emigrantes Ecuatorianos, Dominicanos, Guyana, El Salvador, México, Colombia, Nicaragua, Cuba, Honduras y Guatemala.

El cuarto factor que explica el efecto multiplicador de las remesas es el desarrollo de la industria de “bienes nostálgicos”¹⁸¹, es decir aquellos productos mayormente alimentarios pero también de consumo masivo populares en las comunidades de origen de los emigrantes. Entre los emigrantes Mexicanos en EUA, un 76,2%¹⁸² declaran consumir habitualmente productos de sus comunidades de origen, un porcentaje superior a la media de los países Latinoamericanos estudiados que fue del 68,4%. Los productos de origen Mexicano más consumidos por los Mexicanos son como argumentado anteriormente los alimentarios, destacando el queso (consumido por el 48,2%), el pan (41,1%) los tamales (37,9%), el te (13,8%), Ron (10,6%) y cigarros (9,9%).

Esta demanda por productos originarios de las comunidades de origen en México ha inducido a la inversión en industrias agroalimentarias Mexicanas, sobre todo en quesos, frutas y hortalizas. Los emigrantes residentes en los EUA han creado empresas comerciales e industriales, un ejemplo de las cuales es Roos Foods Inc., un productor agroalimentario que exporta productos lácteos de México y Centroamérica a las comunidades de este origen en los EUA. Esta tendencia debería ser aprovechada para fomentar el crecimiento de Pymes en este sector en la comunidades de origen especialmente en las zonas rurales que tienen una ventaja comparativa en la industria agroalimentaria, fomentando el financiamiento respaldado por remesas¹⁸³.

5.1.3- El impacto económico de las asociaciones de emigrantes Mexicanos:

Las asociaciones de emigrantes Mexicanos¹⁸⁴ (siglas HTA en inglés que utilizaré a partir de ahora), son un factor importante que explica el impacto económico de las remesas de emigrantes Mexicanos en México. Se estima que existen algo más de 2000 HTA Mexicanas en los EUA¹⁸⁵, fundamentalmente originadas de comunidades Mexicanas procedentes de los estados de Guanajuato, Zacatecas, Jalisco, Puebla y Michoacán. Estas organizaciones son parte de una tendencia creciente a la creación de movimientos transnacionales¹⁸⁶ que han influenciado los movimientos migratorios y el proceso de globalización.

Las HTA cumplen funciones sociales, políticas y económicas, aunque en este apartado analizaré únicamente su impacto en el desarrollo económico Mexicano. Este impacto debe contextualizarse en el marco de la política de apoyo y colaboración que tanto el Gobiernos Federal, como los Estados y las Municipalidades han ejercido y que se materializó en el año 2002 en el Programa Federal de Iniciativa Ciudadana. Este programa que sólo en el año 2002 cofinanció proyectos inyectando fondos por un valor de 43,5 Millones EUA\$¹⁸⁷,

¹⁸¹ Término utilizado por Orozco, 2004

¹⁸² Orozco, 2004

¹⁸³ Los mecanismos para hacer posible este financiamientos serán discutidos posteriormente.

¹⁸⁴ Término normalmente referido en la literatura en inglés como Hometown Associations (HTA)

¹⁸⁵ Orozco, 2004

¹⁸⁶ Hinojosa 2002, Orozco 2000

¹⁸⁷ Sedesol, 2003

viene a complementar los programas de cofinanciamiento de los Estados que se estiman en 15 Millones de EUA\$ en 2002 y Municipalidades que colaboran con los proyectos de desarrollo de las HTA que se estima dedicaron hasta 100 Millones de EUA\$ en 2002 a proyectos de desarrollo en sus comunidades de origen.

El éxito de los proyectos que pretende llevar a cabo una HTA y por tanto el impacto económico de estas depende en primer lugar de la identificación de proyectos relevantes y necesarios. La identificación de los proyectos depende del nivel de relación que la HTA tenga con su comunidad de origen, así como de los mecanismos de decisión internos de la propia HTA. En segundo lugar de las áreas de especialización o dedicación a los que la propia HTA se dedique, y finalmente en función de las necesidades puntuales que se deriven.

Normalmente las áreas de inversión de las HTA son la mejora de infraestructura pública como carreteras, hospitales y colegios así como el embellecimiento de las iglesias y de otros elementos religiosos. Una segunda característica de los proyectos iniciados por las HTA es la búsqueda de resultados tangibles a corto plazo. En efecto la mayor parte de los proyectos financiados por las HTA tienen una duración máxima de seis meses. En algunos casos sin embargo al tratarse de proyectos de desarrollo de infraestructuras se requiere financiación para su mantenimiento que puede mantenerse a medio y largo plazo.

La gestión del proyecto es un segundo elemento clave en la optimización del impacto económico de las actividades de la HTA en sus comunidades de origen. Aunque de forma regular el interlocutor de las HTA es el párroco del pueblo, cuando se decide la inversión de recursos en un proyecto determinado se determina que una persona de confianza gestione la totalidad del mismo. Normalmente esta persona trabaja de forma voluntaria y sin remuneración por sus tareas, a pesar de tener gran responsabilidad especialmente en proyectos que implican construcción y mantenimiento y que por tanto requieren de conocimientos técnicos.

La financiación de los proyectos se realiza crecientemente de forma coordinada con las administraciones públicas, sean municipales, estatales o federales. La primera iniciativa de las HTA es iniciar contactos con las autoridades municipales¹⁸⁸ por su proximidad y mutuo interés, estimándose que en un 80% de los proyectos iniciados por las HTA se ha pedido la colaboración municipal. Son dichas autoridades municipales las que normalmente inician contactos con las administraciones estatales o federales para beneficiarse de los programas de cofinanciación existentes.

El impacto económico de los proyectos financiados a través de remesas enviadas por las HTA no sólo se debe estimar analizando los fondos brutos destinados a estos proyectos que como vimos anteriormente se estimaron en aproximadamente 150 Millones EUA\$ en 2002. Las externalidades generadas por la mejora de las

¹⁸⁸ Sedesol, 2003

infraestructuras, por la mejora educativa así como por la creación directa de puestos de trabajo por proyecto (media estimada en 20 puestos de trabajo) superan en muchos casos las contribuciones directas de las propias HTA.

Es importante también destacar quienes son los destinatarios de estas inversiones. Se trata de localidades cuyas poblaciones no superan normalmente los 3.000 habitantes y que de forma habitual carecen de presupuesto municipal para acometer dichas inversiones. Se estima que en poblaciones que no superan los 1.000 habitantes, donde las HTA destinan el 50% de sus inversiones, los presupuestos de proyectos iniciado por HTA representan hasta 7 veces el presupuesto municipal¹⁸⁹.

Otra función importante de las HTA es crear y movilizar a la sociedad civil, de manera que se creen las instituciones formales e informales que tan necesarias son para posteriormente sustentar el crecimiento económico mediante mayor transparencia y menores niveles de corrupción. En este sentido las HTA, y las contrapartes que estas generaran en sus comunidades de origen, se podrían convertir en el referente en el que las instituciones públicas no sólo nacionales sino también multilaterales basaran sus proyectos de desarrollo en México.

Otro desafío pendiente de las HTA es convertirse en promotores de entidades de ahorro y crédito popular que pudieran actuar como microfinancieras en sus comunidades de origen. En capítulos posteriores analizaré este punto en más detalle pero parece natural pensar que en poblaciones donde las instituciones financieras no están presentes, las HTA presentan la alternativa más viable para la creación de entidades de ahorro y crédito social al contar sus miembros con los fondos procedentes de las remesas. Además las HTA, podrían generar proyectos que ayudaran a mejorar la formación financiera no sólo de los receptores de remesas sino también de los emisores en los Estados Unidos.

5.1.4- Impacto de las remesas en la mejor distribución del ingreso y reducción de la pobreza

El objetivo de analizar el impacto de las remesas en el ingreso de los hogares Mexicanos es analizar el peso que las remesas tienen en las economías familiares que las reciben, y por tanto como mejoran su situación relativa al resto de la población Mexicana. Este análisis se basa en una serie de hipótesis que he validado con los diferentes estudios de mercado o “focus groups” existentes presentados posteriormente y que se refieren a este asunto.

Para estimar el ingreso que los hogares Mexicanos reciben por remesas he tomado como variables independientes el envío medio por remesa y el número de envíos totales dirigidos a México en 2002¹⁹⁰. Estas variables fueron en 2002 de

¹⁸⁹ Orozco, 2004

¹⁹⁰ La información de la distribución del ingreso de los hogares sólo estaba disponible en la fecha de redacción de esta tesis hasta el 2002

328 EUA\$ y 30 millones de operaciones. El envío medio por remesa lo he multiplicado por 7, el número de envío medio anual por inmigrante¹⁹¹, obteniendo unos ingresos medios anuales para el hogar que recibe remesas de aproximadamente 2.292 EUA\$.¹⁹²

Una vez obtenido el ingreso medio por remesas debo compararlo con el ingreso medio por hogar de la sociedad Mexicana, de manera que pueda establecer cuan significativo este ingreso es para ellos. Teniendo en cuenta la extrema distribución de la riqueza que sufre México y el hecho de que la mayor parte de los emigrantes proceden de segmentos de bajo nivel adquisitivo¹⁹³, es necesario analizar el impacto de las remesas por deciles de población definidos en términos de ingreso.

Para analizar el impacto de las remesas en los hogares Mexicanos con mayor precisión sigo la siguiente metodología. Partiendo de los datos de riqueza de hogares disponibles por deciles de población INEGI¹⁹⁴, tanto a nivel agregado como por zonas rurales¹⁹⁵ y urbanas¹⁹⁶, comparo dichos niveles de ingresos con los ingresos estimados recibidos por remesas antes calculados. Esta comparación la calculo dividiendo el ingreso estimado por hogar procedente de las remesas con los ingresos estimados de los hogares por deciles.

Ingresos EUA \$	Ingreso Total Hogares	Importancia remesas	Ingreso Hogares Urbanos	Importancia remesas	Ingreso Hogares Rurales	Importancia remesas
decil 1	1.714	133,80%	1.827	125,48%	1.662	137,96%
decil 2	3.047	75,25%	3.082	74,39%	3.006	76,27%
decil 3	4.085	56,13%	4.107	55,83%	4.038	56,78%
decil 4	5.153	44,50%	5.157	44,46%	5.138	44,63%
decil 5	6.410	35,77%	6.423	35,70%	6.357	36,07%
decil 6	7.788	29,44%	7.794	29,42%	7.757	29,56%
decil 7	9.694	23,65%	9.710	23,61%	9.559	23,99%
decil 8	12.432	18,44%	12.451	18,41%	12.238	18,74%
decil 9	17.214	13,32%	17.213	13,32%	17.240	13,30%
decil 10	37.269	6,15%	36.417	6,30%	52.351	4,38%

Fuente: INEGI 2002, Cálculos propios

Los resultados son especialmente clarificadores cuando analizamos la importancia que tienen los ingresos estimados por hogar provenientes de remesas en los deciles 1, 2 y 3, es decir los deciles con ingresos inferiores. Como se observa en el cuadro precedente los ingresos procedentes de remesas representan un

¹⁹¹ FOMIN, 2003

¹⁹² Este ingreso es inferior al que estima la OEA en 2003 de 5.400 EUA\$ anuales por hogar receptor

¹⁹³ El colegio de la frontera del norte, 2002

¹⁹⁴ INEGI, 2002

¹⁹⁵ Las zonas rurales se definen como poblaciones de menos de 2500 habitantes

¹⁹⁶ Las zonas urbanas se definen como poblaciones de más de 2.500 habitantes

133,8% de los ingresos medios del primer decil, siendo aún más importantes en las zonas rurales donde representan el 137,96% de sus ingresos debido a su menor ingreso medio.

Esta relevancia se mantiene prácticamente hasta el decil 8 en el que los ingresos por remesas pasan a representar menos del 20% del ingreso medio del hogar tanto en poblaciones urbanas como rurales. Por tanto, las conclusiones que este análisis nos permite obtener son altamente clarificadoras, mostrando como los ingresos por remesas representan una parte fundamental del ingreso familiar para el 80% de la población Mexicana.

Para asegurarme de la relevancia de este análisis, aplico la misma metodología a los datos de ingreso por decil que esta vez calculo en función de los datos de PIB de la economía Mexicana para el 2002 y multiplicados por los porcentajes obtenidos del INEGI en términos de distribución del ingreso por deciles en zonas rurales y urbanas.

Las conclusiones que nos permiten evitar errores estadísticos resultado de la estimación a la baja del ingreso inherente a cualquier estimación de este tipo en Latinoamérica, dejan entrever conclusiones similares aunque menos contundentes que las recientemente analizadas.

La comparación de los ingresos estimados por remesas con el PIB por hogar por decil de población muestra como para un 60% de la población Mexicana los ingresos por remesas representan más del 20% del ingreso de su hogar. Estos datos aunque menos concluyentes que los anteriores por la diferente metodología utilizada muestran también la relevancia macroeconómica de los ingresos recibidos por remesas.

Ingresos EUA \$	PIB por decil Hogares	Importancia remesas	PIB Hogares Urbanos	Importancia remesas	PIB Hogares Rurales	Importancia remesas
decil 1	4.300	53,33%	4.585	50,01%	4.170	54,98%
decil 2	7.645	29,99%	7.734	29,65%	7.543	30,40%
decil 3	10.249	22,37%	10.304	22,25%	10.133	22,63%
decil 4	12.928	17,74%	12.938	17,72%	12.891	17,79%
decil 5	16.082	14,26%	16.115	14,23%	15.951	14,37%
decil 6	19.540	11,73%	19.554	11,73%	19.463	11,78%
decil 7	24.323	9,43%	24.364	9,41%	23.983	9,56%
decil 8	31.192	7,35%	31.241	7,34%	30.706	7,47%
decil 9	43.190	5,31%	43.186	5,31%	43.255	5,30%
decil 10	93.507	2,45%	91.369	2,51%	131.349	1,75%

Fuente: INEGI, CEPAL 2003, Cálculos propios

El análisis anterior muestra la importancia que tienen las remesas para los segmentos con ingresos más bajos, que son aquellos que reciben mayoritariamente las remesas de emigrantes. El argumento de que los segmentos de la población Mexicana que reciben remesas es aquel que menor ingresos tiene se demuestra en función de las teorías antes analizadas que explicaban la emigración.

En el apartado siguiente veremos como las teorías que mejor explican la migración de México a EUA son las que explican estos flujos en función del diferencial de PIB per cápita y de las remesas enviadas. Un segundo análisis, que correlacione remesas y diferencial de PIB per cápita nos permite observar la altísima correlación que existe entre ambas variables¹⁹⁷. En el caso de México, la correlación en el periodo 1990-99 entre remesas familiares y diferencial del PIB per cápita (PPP) con EUA fue del 96%.

Por tanto podemos inferir, que cuanto mayor sea el diferencial mayor será el incentivo para enviar remesas. Tomando como constante el ingreso de los emigrantes en EUA, esta hipótesis implica que los segmentos con menor ingreso en México, serán los que mayor probabilidad tengan de recibir remesas.

La pobreza en México correlaciona altamente con dos factores sociodemográficos claramente definidos: las zonas rurales y el bajo nivel de educación¹⁹⁸. El envío mayoritario de las remesas a zonas rurales¹⁹⁹ que padecen bajos niveles de educación constata como las remesas tienen un impacto directo en la reducción de la pobreza mediante la dirección de flujos de capital a las zonas más necesitadas.

Las remesas sin embargo no sólo tienen un impacto directo en la dirección de flujos de capital a los segmentos más necesitados, sino que permiten afrontar el problema de la pobreza desde su vertiente más estructural atacando las fuentes generadoras de pobreza, y apoyando las acciones específicas que algunas instituciones multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo²⁰⁰ promueven para afrontarla.

La creación de oportunidades para los pobres mediante la mejora al acceso a los mercados de ahorro y crédito es una estrategia ampliamente divulgada de los organismos multilaterales para afrontar el problema de la pobreza. Este punto será analizado posteriormente.

¹⁹⁷ Solimano 2003

¹⁹⁸ Yamada, 2002

¹⁹⁹ El colegio de la frontera del norte, 2002

²⁰⁰ Los < perfiles de estrategias > del Banco Interamericano de Desarrollo para la reducción de la pobreza están disponibles en www.iadb.org

El desarrollo humano mediante el fortalecimiento de la inversión en educación es la segunda acción específica con la que las remesas atacan el problema estructural de la pobreza. El análisis anteriormente presentado del uso de las remesas muestra como la educación representa el 7%²⁰¹ del uso de las remesas en México. Tomando las remesas familiares recibidas por México en 2003, este porcentaje representa 929 Millones EUA\$ invertidos en la educación de los segmentos de menores ingresos.

El fortalecimiento de los sistemas de protección social son la tercera acción específica contra la pobreza que se ve reforzada por la recepción de remesas. Estas se convierten en efecto en un sistema de protección social, ya que la cuantía de los montos enviados correlaciona negativamente con los ingresos generados por el receptor o receptores en México como demuestra la correlación entre el diferencial del PIB per cápita y las remesas.

Las remesas se convierten de facto en un sistema de protección social que cubre a los receptores ante casos de necesidad aguda como pueden ser la pérdida de trabajo, la necesidad de asistencia médica urgente etc.. Además, como el análisis del uso de las remesas muestra, los receptores generan también un colchón de protección gracias a las remesas que se estima en el 8% de las remesas recibidas²⁰². Tomando el valor de las remesas recibidas en México en 2003, este colchón de ahorro alcanzó los 1.061 Millones EUA\$.

Un cuarto beneficio estructural que las remesas generan en la economía Mexicana es el aumento de la estabilidad macroeconómica gracias a la generación de una fuente anticíclica de divisas que permita afrontar una crisis eventual de balanza de pagos. En efecto, como pudimos observar en el análisis macroeconómico, las remesas representaron en 2003 la segunda fuente de divisas de la economía Mexicana, sólo tras los ingresos recibidos por petróleo y superando por primera vez los flujos de Inversión Directa Extranjera. Esta fuente de divisas anticíclica es especialmente importante para los segmentos más frágiles de la sociedad, ya que son ellos los que más sufren en casos de crisis macroeconómicas o de balanza de pagos de acaban incrementando los niveles de inflación y desempleo.

Finalmente es importante destacar también que una disminución de los niveles de pobreza redunda en el crecimiento de la sociedad de forma global no sólo mediante una mayor contribución de los segmentos más pobres al crecimiento general, sino también mediante una disminución de las barreras al crecimiento²⁰³. Un número creciente de investigaciones en el área del crecimiento y el desarrollo económico muestra que la pobreza y la desigualdad pueden ser obstáculos para el crecimiento cuando se conjugan imperfecciones en el comportamiento de los mercados (fallos de mercado, mercados incompletos, mercados no competitivos)

²⁰¹ FOMIN, 2003

²⁰² FOMIN, 2003

²⁰³ Lustig, Arias y Rigolini 2002

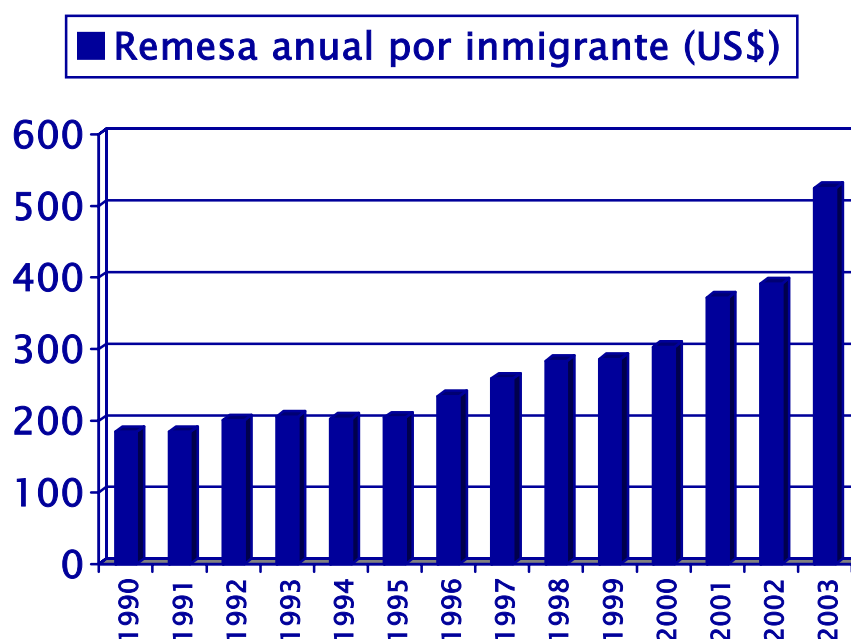
con la existencia de indivisibilidades y costes fijos de inversión o fallos de coordinación que impiden aumentar la productividad de la población pobre.

Otro canal por el cual la pobreza puede influir en un menor crecimiento es a través de la relación que la pobreza guarda con los equilibrios sociales y políticos. Por ejemplo, la frustración asociada a la pobreza puede llevar a comportamientos disfuncionales (alcoholismo, drogadicción, embarazos no deseados, violencia doméstica, crimen, etc...) que no sólo marginan a la población pobre sino que tienen un coste económico para la sociedad en su conjunto que afecta a la tasa potencial de crecimiento. Asimismo la pobreza, sobre todo en contextos de injusticia social y falta de canales de participación política puede llevar a estallidos sociales y falta de seguridad ciudadana o incluso violencia sostenida que afectan de manera negativa al crecimiento. Por tanto las acciones dirigidas a reducir la desigualdad y la pobreza pueden cumplir con el doble objetivo de mejorar las condiciones de la población pobre y las de un país en su conjunto.

5.2 ANÁLISIS MICROECONÓMICO

El análisis microeconómico analiza los factores²⁰⁴ que explican el aumento de las remesas tales como el número de emigrantes mexicanos, los mecanismos de envíos, el coste de los envíos, la riqueza de los emigrantes y la necesidad de los receptores.

Durante el periodo 1990-2003 el número de migrantes aumentó de forma importante como analizaré en el siguiente capítulo, aunque este crecimiento fue menor que el de las remesas. Esta diferente evolución causó que la remesa por migrante aumentase de forma destacada pasando de los 185 EUA\$ en 1990 a 525 EUA\$ en 2003.



Fuente: Banxico, CPS US Census

El aumento del número de migrantes explica por tanto una parte importante del aumento de las remesas, pero no es el único factor que explica el reciente aumento de dichos flujos.

5.2.1 Evolución número de emigrantes

Las remesas de inmigrantes recibidas en México provienen casi en su totalidad²⁰⁵ de los Estados Unidos de América. Por ello el análisis del impacto y optimización

²⁰⁴ Orozco, 2001

²⁰⁵ Banco Interamericano de Desarrollo

del uso de dichas remesas debe precederse de un análisis del flujo migratorio entre México y los Estados Unidos.

La población Mexicana residente en los Estados Unidos de América era en 2003 superior a los 25 Millones de personas²⁰⁶. Este grupo de población representaba el 8,94% de la población total de Estados Unidos, y un 64,52% de la población hispana residente en Estados Unidos. El crecimiento de la población Mexicana residente en EUA en los últimos años ha sido espectacular. En el periodo 1990-2003 la población Mexicana residente en EUA creció una media de un 4,98% anual, pasando de 13,495 Millones en 1990 a 25,287 Millones en 2003.

Este crecimiento de la población Mexicana en EUA ha sido constante durante el periodo analizado, siendo siempre positivo durante todo el periodo. El análisis de la evolución por tramos muestra como entre 1990 y 1994 el crecimiento medio fue del 6,08%; entre 1995 y 1999 el crecimiento medio fue de un 3,88%, mientras que en el periodo 2000-2003 el crecimiento medio fue de un 5,25%

El crecimiento de la población Mexicana entre 1990-2003 fue superior al del resto de población hispana (+3,63%), y muy superior al resto de la población de EUA no hispana (+0,53%). Este diferencial explica que en 2003 la población de origen Mexicano residente en EUA representase un 3,54% de la población total de EUA que en 1990 (en 1990 representaba el 5,40%), y un 4,15% de la población hispana residente en Estados Unidos que en 1990 (en 1990 representaba un 60,37%)

En el periodo 1990-2003 el resto de población hispana aumentó también, aunque este aumento fue creciendo en los últimos años especialmente en 2001 (+9,54%) y 2003 (+12,48%), por lo que la media de crecimiento del periodo 2000-2003 fue del 6,90%. Este aumento fue muy superior al periodo 1995-1999 (+2,36%), y al periodo 1990-1994 (+1,94%). El resto de la población de EUA no hispana mostró un crecimiento muy bajo, nunca superior al 1% e incluso negativo en 2000 y 2003.

(000)	1990	1994	1999	2003
Población total	249.949	260.602	272.691	282.909
No Hispana	227.595	233.956	241.354	243.715
% Variación No Hispana		0,47%	0,55%	-0,38%
Hispana No Mexicana	8.859	9.556	10.685	13.907
% Variación Hispana No Mexicana		5,82%	2,56%	12,48%
Mexicana	13.495	17.090	20.652	25.287
Porcentaje Mex/Total	5,40%	6,56%	7,57%	8,94%
Porcentaje Mex/Hisp	60,37%	64,14%	65,90%	64,52%
% Variación Mexicana		5,55%	4,12%	0,85%

Fuente: USA Census: Current Population Survey

²⁰⁶ US Census, Current Population Survey 2003

Para explicar los movimientos migratorios la bibliografía hace referencia a teorías explicativas no sólo del origen de los movimientos migratorios²⁰⁷ sino también del mantenimiento de dichos flujos migratorios.

- **Teorías explicativas del origen de los movimientos migratorios:**

Diferencial del PIB per Cápita entre país emisor y receptor:

Recientes estudios promovidos por el Banco Interamericano de Desarrollo argumentan que la evolución del diferencial del PIB per cápita entre el país emisor y receptor de inmigrantes es el indicador que mayores grados de correlación muestra con los movimientos migratorios²⁰⁸. Para validar este argumento se debe comparar la evolución del PIB per cápita en EUA y México, para explicar la evolución del diferencial de PIB per cápita entre los dos países, y así correlacionarlo con la evolución de la población Mexicana en EUA. Una alta correlación entre estas dos variables probaría la validez de esta teoría explicativa de los movimientos migratorios entre México y EUA.

El PIB per cápita ajustado²⁰⁹ en México es claramente inferior al PIB per cápita en EUA. En 1999 este indicador era de 34.102 \$EUA en EUA mientras que en México era sólo de 8.473\$EUA. El PIB per cápita Mexicano PPP representaba por tanto sólo un 24,8% del PIB per cápita en EUA, o lo que es lo mismo una diferencia de 25.628\$EUA.

Este diferencial aumentó entre 1980 y 1999 casi un 200% en valor absoluto. En efecto, en 1980 el PIB per cápita en México PPP era de 3.696 \$EUA, mientras que en EUA el PIB per cápita era de 12.276 \$EUA. Por tanto el PIB per cápita en México representaba un 30,1% del PIB per cápita en EUA.

El aumento del diferencial se produjo tanto en la década de 1980 como en la década de 1990. Entre 1980 y 1990 el diferencial de PIB per cápita aumentó un 97,9% en valor absoluto, pasando de 8.580\$EUA a 16.981\$EUA. Este aumento representa que el PIB per cápita Mexicano como porcentaje del PIB per cápita EUA descendió del 30,1% al 26,9%.

Entre 1990 y 1999 el diferencial del PIB per cápita entre México y EUA también aumentó. En efecto, este diferencial pasó de 16.981\$EUA a 25.628\$EUA, es decir un aumento del 50,9%. Este aumento se produjo tanto en el periodo 1995-90, como en el 1999-95, en los que el aumento del diferencial fue del 25,2% y del 20,5% respectivamente.

La teoría del diferencial de PIB per Cápita pretende explicar la emigración entre países como resultado del incremento del diferencial del PIB per cápita entre el

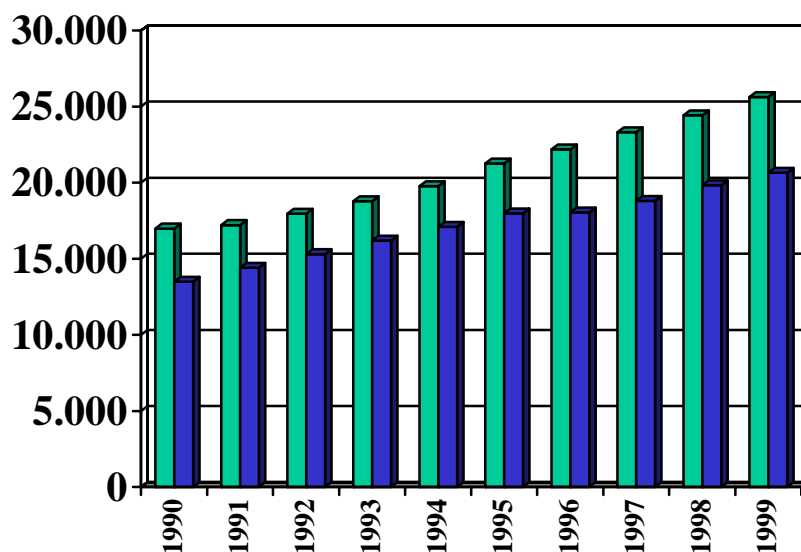
²⁰⁷ Prior, 2004

²⁰⁸ Solimano, 2003

²⁰⁹ Purchasing Power Parity, OCDE

emisor y el receptor de emigrantes. En el periodo 1999-90 la correlación entre la variación de ambas variables es altamente explicativa. En efecto, si correlacionamos la variación de residentes Mexicanos en EUA con la variación del PIB per cápita, el resultado es una correlación del 96%. Por tanto podemos considerar que el diferencial del PIB per cápita explica en un alto grado la emigración Mexicana hacia EUA.

■ **Diferencial PIB per cápita \$ EUA (PPP)**
 ■ **Población Mexicana residente en EUA (000)**



Fuente México: INEGI-Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; Censo general de población y vivienda
 Fuente EUA: Bureau of Economic Analysis, Bureau of the Census
 Otras Fuentes: OCDE, FMI

La Teoría de los Sistemas Mundiales

La teoría de los sistemas mundiales²¹⁰, argumenta que las relaciones económicas capitalistas en términos de comercio y capital entre las sociedades desarrolladas y las sociedades periféricas crean una población móvil propensa a la migración. La migración internacional es una consecuencia del mundo capitalista en desarrollo, de la creación de mercados y de la estructura de la economía global. Por tanto el flujo internacional del trabajo sigue a los de bienes y capital pero en la dirección opuesta.

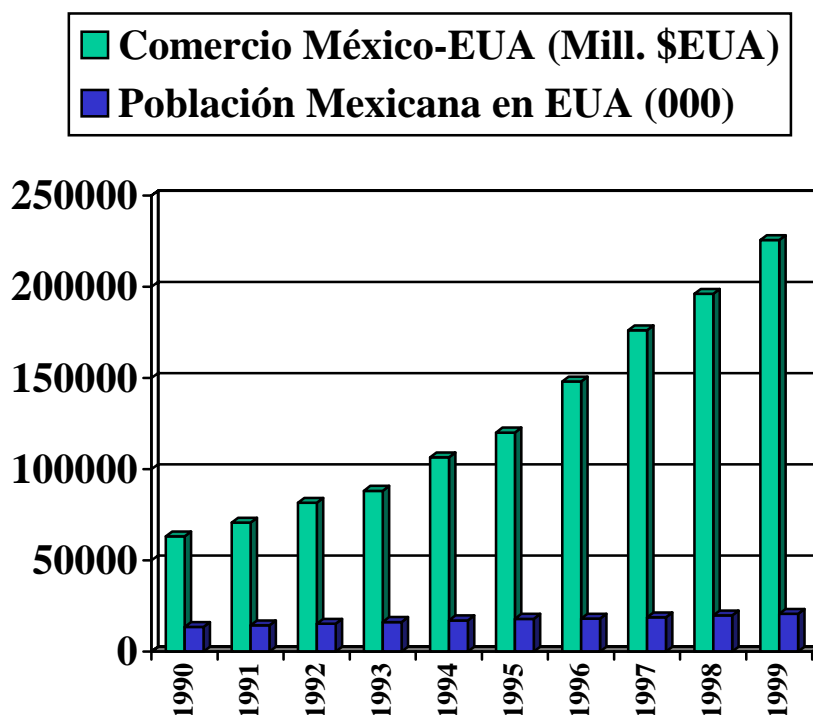
Para validar esta teoría debo analizar la evolución de las relaciones comerciales, y de Inversión Directa Extranjera entre México y EUA. Estas relaciones se analizan

²¹⁰Wallerstein (1974), Portes, Walton (1981), Sassen(1988), Morawska(1990), Massey 1989

por partidas específicas: Balanza de Bienes, Balanza de Servicios e Inversión Directa Extranjera (IDE) para los dos países.

Una vez analizada la evolución de estas magnitudes, las debo comparar con la evolución de los Mexicanos en EUA. Para validar la teoría de los sistemas mundiales tendré que encontrar un comportamiento similar entre la variación de residentes Mexicanos en EUA y la variación de las relaciones comerciales y de Inversión entre los dos países. Finalmente, si existe tal similitud la validación final de esta teoría se producirá si el flujo migratorio y el de bienes y capital siguen direcciones opuestas.

Entre 1999 y 1990 las relaciones comerciales entre México y EUA crecen de forma continuada. En efecto el comercio de bienes y servicios entre EUA y México creció entre 1999 y 1990 un 257,61%, es decir casi se triplicó en el periodo analizado.



Fuente México: Banco de México (Banxico)

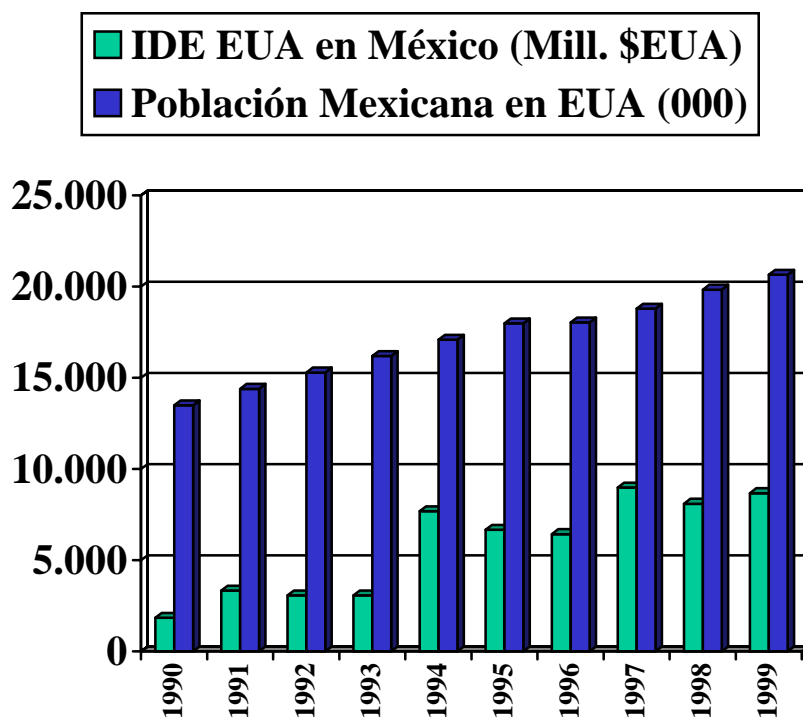
Fuente EUA: United States Bureau of Economic Analysis, Foreign Trade Division

La evolución de la emigración Mexicana a EUA se comporta de manera similar al aumento del comercio, es decir ambas aumentan cada año en el periodo 1999-90. Sin embargo el sentido no es diferente ya que aumentan más las exportaciones de México a EUA que las importaciones. La correlación entre la emigración Mexicana en EUA y los valores absolutos de comercio entre los dos países es también muy alta, alcanzando un 91,9% en el periodo 1999-90.

En cuanto a la evolución de la Inversión Directa Extranjera (IDE), destaca el aumento de esta magnitud procedente de EUA en dirección a México. En el periodo 1999-90 esta magnitud aumentó un 400%, siendo este aumento más destacado en el periodo 1995-90 cuando el IDE casi se triplicó aumentando un 261,79%. En el periodo 1999-95, el aumento no fue tan importante (38,21%) debido a los mayores niveles alcanzados en 1995, pero fundamentalmente a la crisis Mexicana que aumentó la incertidumbre sobre las perspectivas económicas del país.

Este aumento del IDE en el periodo 1999-90, mantuvo como en el análisis de las relaciones comerciales, la tendencia originada en el periodo 1990-85, en la que esta magnitud aumentó un 32,71%. El análisis de las variaciones anuales no presenta un valor explicativo importante de la migración ya que la variabilidad de las inversiones no nos permite determinar una tendencia.

En términos estadísticos la correlación entre la migración Mexicana en EUA y el aumento del IDE procedente de EUA es notoria, ya que en el periodo 1999-90 esta correlación es del 84%. Además, como argumenta la teoría de los sistemas mundiales, el IDE y la migración tienen comportamientos similares pero en sentidos distintos.



Fuente: USA Census-Current Population Survey

Fuente México: Banco de México (Banxico)

Fuente EUA: United States Bureau of Economic Analysis, Foreign Trade Division

La Teoría Neoclásica:

Las primeras teorías neoclásicas ²¹¹ explicaban las migraciones basándose en el análisis del mercado de trabajo (trabajo, y capital), y en el salario real de equilibrio resultante. Estas teorías argumentaban que la migración entre países se originaba por el diferencial de dichos salarios reales, y se acababa cuando se acaba el diferencial de salarios. Este razonamiento, no aplicaba sin embargo a la migración de los trabajadores altamente cualificados, cuya migración se origina por diferencias en rendimientos del capital humano. Como este rendimiento es más alto en países en desarrollo, la migración de este tipo de trabajadores tenía por tanto un sentido contrario al anterior.

La teoría neoclásica de migraciones se desarrolló analizando con más profundidad las decisiones de los actores individuales racionales²¹² en su análisis del costes beneficio. Estos nuevos estudios profundizaban en el análisis de la expectativa de rendimiento de los emigrantes. Esta expectativa de rendimiento se calculaba como:

Expectativa de rendimiento de la emigración = Probabilidad de ser deportado* Probabilidad de encontrar empleo en país de destino * Ingresos esperados- Probabilidad de encontrar empleo en país de origen * Ingresos esperados- Costes de traslado(incluyendo psicológicos)

De esta fórmula deducimos que la migración se produce si la expectativa de rendimiento es >0 , lo que es igual a argumentar que la migración se produce si el diferencial de ingresos absolutos es >0 , y cuanto mayor es este diferencial mayor migración se produce. La migración por tanto se explica fundamentalmente por diferenciales positivos de ingresos o de tasas de paro entre los países de destino y de origen. Por otra parte, los factores que disminuyen los costes tales como características de capital humano como la educación, los idiomas, la experiencia profesional, y otras como las infraestructuras favorecen la migración. En este sentido los costes pueden ser negativos si hay proximidad psicológica o cultural que superen los costes de traslado físico.

El corolario de este análisis es que la emigración es una decisión individual, lo que implica que dentro de un mismo país, región o ciudad las personas tengan diferentes proclividades a emigrar. En segundo lugar, estas teorías consideran que la migración sólo se ve afectada por variables del mercado de trabajo, obviando otros mercados.

Por tanto para analizar como explicativas son estas teorías en el caso México-EUA, se deben analizar los mercados de trabajo de ambos países, aunque con un especial énfasis en el Mercado Mexicano, para estudiar la evolución de la oferta potencial de emigrantes. En segundo lugar se debe analizar el diferencial de tasas

²¹¹ Lewis, 1954, Todaro 1976

²¹² Sjaastad 1962, Todaro 1976

de desempleo entre México y EUA, y correlacionarlas con la evolución de la emigración Mexicana a EUA. En tercer y último lugar se debe analizar el diferencial de ingresos entre México y EUA, y correlacionarlas con la evolución de la emigración Mexicana a EUA.

El análisis cualitativo del mercado de trabajo Mexicano se realiza estudiando la oferta de trabajo y la calidad del empleo creado. La población Mexicana pasó de 81 Millones habitantes en 1990 a 96 Millones en 1999. Este aumento se complementó con un ligero envejecimiento de la población, cuya edad media pasó de 24,5 años en 1990 a 26,2 años en 1999, siendo el segmento predominante en México en 1999 el de 25-44 años. Este envejecimiento aumentó la población en edad de trabajar (15-64 años), alcanzando un 60,4% en 1999. Si consideramos el segmento entre 25 y 55 años, esta parte de la población alcanzó un 35,5% en 1999.

Este análisis de la distribución por edad de la población en México, nos muestra el crecimiento de la oferta de trabajo que se está produciendo en el mercado de trabajo Mexicano, y que si no encuentra puestos de trabajo en ese país que le permitan subsistir dignamente migrará para buscarlos en otros países, principalmente EUA. Además las proyecciones muestran que la población en edad de trabajar, seguirá aumentando hasta el 2030 y por tanto se mantendrá la presión sobre el mercado de trabajo Mexicano.

La población activa Mexicana también aumentó de forma importante entre 1999 y 1990, pasando de 30 Millones en 1990 a 38 Millones en 1999. Este aumento se debió fundamentalmente a dos factores, el aumento de la población en edad de trabajar y el aumento de participación de la mujer en la actividad laboral. Este segundo factor hizo que el ratio de participación de la población activa sobre la población en edad de trabajar aumentara entre 1999-90, pasando del 57,8% al 60%. Este aumento de la participación laboral de la población Mexicana agudece la presión sobre el mercado laboral Mexicano, y por tanto refuerza los procesos migratorios. Además, este incremento de la oferta laboral la ejercen personas con un nivel aún muy bajo de educación, con lo que se aumentan los niveles de precariedad y se refuerzan los motivos para migrar.

A pesar de que el empleo aumentó en el periodo 1999-90, pasando de 29,4 millones de empleos en 1990 a 37,8 millones en 1999, el empleo que se creó se destacó por muy altos niveles de precariedad. El primer indicador que lo muestra es el aumento del empleo en el sector informal²¹³, que en 1999 se estimaba representaba el 37% del empleo en México. Además, de la precariedad propia de este sector, destaca también la edad del segmento mayoritario que se sitúa entre los 20 y 39 años. Esta juventud, combinada con la extrema precariedad de este sector lo hace un potencial importante de emigrantes.

²¹³ Jusidman, 2000

El análisis de la evolución del empleo atípico²¹⁴, (entendido como trabajadores por cuenta propia, temporales y a tiempo parcial), es el segundo indicador que muestra la evolución de la precariedad del empleo creado en México en el periodo analizado. Entre 1999-90, destaca el aumento de los trabajadores por cuenta propia, que pasaron de 8,4 millones en 1990 a 9,4 millones en 1999, así como el aumento de los trabajadores temporales que pasaron de 1 millón en 1990 a 1,8 millones en 1999. A pesar de que el empleo asalariado o regular aumentó más en este periodo que el empleo atípico, pasando de 16,5 a 23,3 millones de empleos, el crecimiento del empleo atípico es suficientemente importante para agravar más si cabe la precariedad del mercado laboral Mexicano.

El tercer indicador estudiado para analizar la calidad o precariedad del empleo en México es la duración del empleo, como indicador de seguridad de este. En México este indicador es más elevado que en EUA pero resulta especialmente bajo en el sector de los servicios personales, sector que destaca por su crecimiento en la década de los 90.

El análisis del empleo por sectores también me permite observar tendencias que podrían afectar la evolución de la emigración entre México y EUA. En primer lugar la evolución del empleo agrícola que, tras aumentar en el periodo 1991-93 cayó en el periodo 1993-99. Esta caída del empleo en este sector es importante ya que se trata de empleados con bajos niveles de educación y con alta propensión a migrar. Por otra parte, el aumento del empleo en el sector de los servicios personales también es destacable, ya que aumenta de 4,6 millones de empleos en 1990 a 7,2 millones en 1999. Este aumento de 2,6 millones de empleos incluye una gran parte de empleos muy precarios tales como empleados domésticos, servicios de restauración...etc, cuya precariedad fomenta sin duda la propensión a migrar.

El quinto indicador analizado para estudiar la precariedad laboral en México es el análisis de empleos por categorías laborales. Este análisis nos permite observar la poca importancia que tienen los empleos de mayor categoría, como por ejemplo los empleos gerenciales y las profesiones liberales. En efecto, estos empleos sólo representaban en 1999 el 8,5% del empleo en México.

El sexto indicador analizado, el empleo por tamaño de empresa, mostraba como en 1999 el 56,4% del empleo se concentraba en empresas con menos de 15 trabajadores (microestablecimientos), y que además en el periodo 1999-93 este tipo de empresas había creado el 52% del empleo no agrícola generado. La importancia de este tipo de empresa, generalmente asociado con precariedad laboral en todos los niveles es otra fuente generadora de emigración.

El séptimo y último indicador cualitativo de la precariedad del mercado laboral Mexicano era el número de horas trabajadas por empleado. En México, este indicador aumentó en el periodo analizado. Esta evolución no es de por si negativa

²¹⁴ INEGI, 2000

(depende de juicios de valor), pero si lo es cuando se produce en un contexto de disminución ingresos reales.

La tasa de desempleo en México es excepcionalmente baja²¹⁵. Sin embargo el análisis de su evolución nos permite determinar tendencias, y además cuando la comparamos con la tasa de desempleo de EUA nos permite analizar como la variación de la diferencia entre estas dos explica la emigración entre México y EUA.

La diferencia entre la tasa de desempleo en México y en EUA tuvo un comportamiento errático en el periodo 1999-90. En efecto, este diferencial aumentó en los años 1990-92, 1995-97, 1998-99 pero disminuyó entre 1992-95 y entre 1997-98. Por tanto la correlación de este diferencial con la emigración Mexicana a EUA que presenta una tendencia creciente constante parece poco probable, a pesar de que la fórmula presentada anteriormente y que explica la emigración según la teoría neoclásica, incluye entre sus factores el diferencial de tasa de desempleo. El análisis estadístico confirma la escasa correlación entre el diferencial de tasas de desempleo y la emigración, con una correlación del 43% entre ambos factores.

El impacto de la tasa de desempleo en la emigración tendré por tanto que analizarlo en términos cualitativos, analizando indicadores alternativos, las causas del desempleo y la duración del desempleo. En cuanto a los indicadores alternativos, se observa poca diferencia entre los valores que se obtienen en EUA y México, exceptuando el porcentaje de personas ganando el salario mínimo. Este indicador será sin embargo posteriormente analizado al estudiar la evolución de los ingresos.

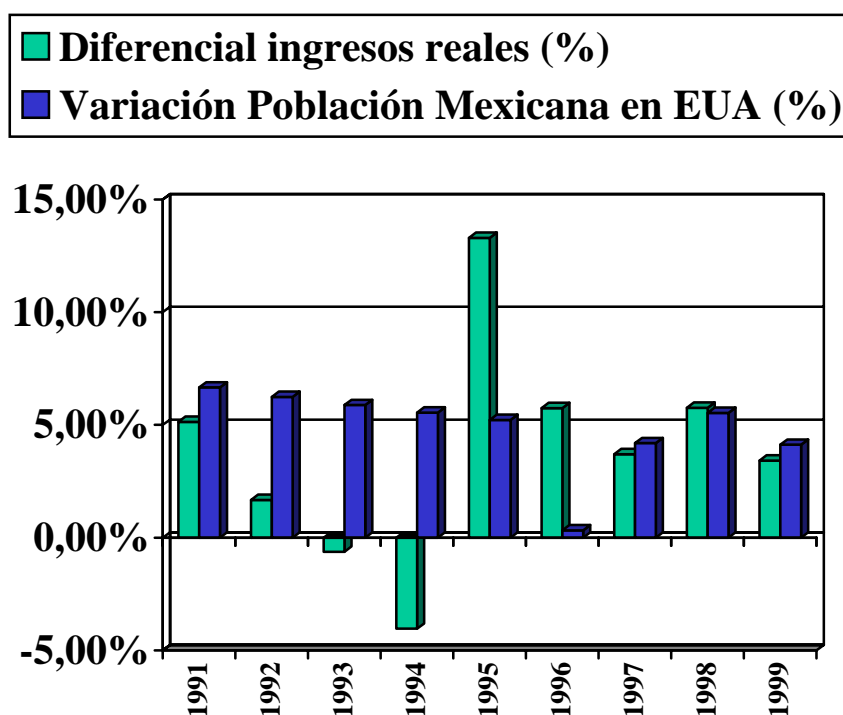
Las causas de desempleo se han analizado en términos de voluntariedad, edad y nivel de educación²¹⁶. Respecto al primero, el nivel de desempleo involuntario en México fue inferior a EUA en el periodo 1991-93, aunque posteriormente creció de forma notoria. La edad es un factor determinante en explicar el desempleo tanto en EUA como en México, donde el desempleo juvenil (15-24 años) es muy superior al resto. Sin embargo, en México destaca la fragilidad de este tipo de empleo en periodos de crisis, mientras que en EUA muestra una tendencia decreciente en el periodo 1999-90. Finalmente, los niveles de educación no se correlacionan de igual manera en EUA y México, ya que en México la población con menor nivel educativo necesita trabajar, cualquiera que sea la posición y sea cual fuere el país donde esté, dada la inexistencia de cobertura social y los bajos salarios reales. Por tanto, las causas del desempleo en México parecen fortalecer los movimientos migratorios, ya que aumenta el desempleo involuntario, aumenta el desempleo juvenil, y disminuyen los salarios reales.

²¹⁵ Martín, 2000

²¹⁶ Ondorica, 1998

Las pérdidas permanentes de empleo y la duración del desempleo son los dos últimos indicadores cualitativos que explican el efecto de la evolución del desempleo en la emigración. Las pérdidas permanentes de empleo aumentaron en México en el periodo 1999-90, contrariamente a lo que ocurrió en EUA. Además la duración del desempleo aumentó en México cayendo en EUA. Ambas variaciones, muestran un deterioro de las condiciones laborales en México respecto a EUA, y por tanto un refuerzo a los motivos migratorios que argumenta la teoría neoclásica.

La evolución del diferencial de ingresos reales entre el país emisor y el receptor es la prueba clave para la validación de los argumentos de la teoría neoclásica de la migración. En el caso que nos ocupa entre México y EUA, este diferencial aumentó un 38,48% entre 1999-90, aumentando todos los años analizados excepto en 1993 y 1994, cuando disminuyó un 0,63% y un 4,04% respectivamente. Esta variación con tendencia similar a la emigración Mexicana en EUA, hace que ambas variables correlacionen de forma importante (83%), lo que valida los argumentos de la teoría neoclásica.



Fuente México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México(INEGI) ; Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS-INEGI); Instituto Mexicano del Seguro Social;
 Fuente EUA: Bureau of Labor Statistics

La dispersión salarial es también un elemento que favorece la emigración. En efecto, aunque la distribución de los ingresos por hogares es un elemento que

introduce la nueva teoría de la emigración y no se considera en el análisis de la teoría neoclásica, la distribución de los ingresos por individuos (no por hogares) es un elemento que claramente aumenta el diferencial de salarios esperados y por tanto explica la emigración según los neoclásicos. En este sentido, la altísima dispersión salarial existente en México hace que los diferenciales entre determinados quintiles sean aún superiores y por tanto la motivación a emigrar aún mayor.

Un segundo indicador que debe analizarse al estudiar la distribución individual del ingreso es el porcentaje de población que vive con un sueldo inferior o igual al salario mínimo. Este porcentaje es muy superior en México a los EUA, siendo un 18,3% en México vs un 4,6% de los trabajadores en los EUA en 1999. Además en México el valor real del sueldo mínimo cayó en el periodo 1999-90, representando en 1999 un 28,8% del salario medio Mexicano, contra un 43% en EUA.

Esta gran dispersión del ingreso hace que los segmentos peor pagados tengan sueldos que no permiten alcanzar una vida digna, lo que obliga a la emigración. En efecto, algunos analistas apuntaban que la teoría neoclásica que explicaba la emigración entre países por diferenciales entre ingresos reales no tenía en cuenta el nivel de salarios del país expulsor de emigrantes, por lo que podía predecir emigración en casos como el de España cuando accedió a la CEE o Puerto Rico y EUA. Estos casos muestran que si los niveles salariales medios de los países expulsores permiten una vida digna y la dispersión salarial no es muy alta, la emigración no se produce aunque hayan diferenciales importantes de ingresos reales.

La Nueva Economía de la Emigración:

La nueva economía de la emigración está basada en un actor colectivo racional, la familia²¹⁷, en lugar del individuo racional en el que está basado la teoría neoclásica. El primer presupuesto básico de esta teoría es que la emigración busca diversificar el riesgo de los ingresos de la familia, ya que las instituciones de los países de donde los emigrantes parten no lo permiten por su ineficacia o inexistencia.

La inexistencia de mercados aseguradores de cultivos ante malas cosechas, o ante inversiones agrícolas que no resulten rentables es la primera institución cuya inexistencia se cita como fuente de emigración, ya que las remesas actúan como seguro familiar. En segundo lugar se cita, la inexistencia de mercados de futuros agrícolas donde las remesas actúan también como seguro ante la caída de los precios. En tercer lugar, la inexistencia de seguro de desempleo, ya que si el mercado foráneo o receptor de empleo está negativamente correlacionado con el emisor, las remesas actúan como seguro. En cuarto y último lugar, la inexistencia de mercados de capital ni de crédito accesible, hacen que las remesas actúen como fuente de financiación.

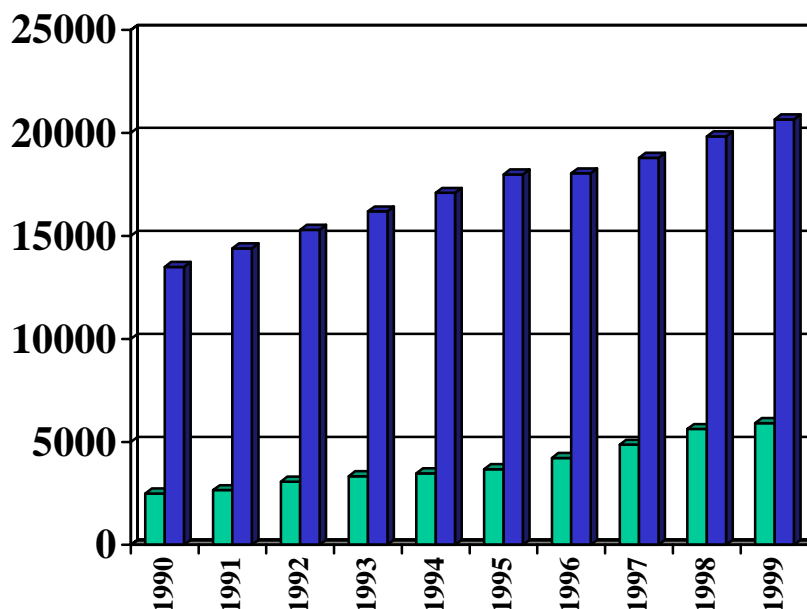
²¹⁷ Stark y Bloom, 1985

Para analizar este primer argumento de la nueva teoría de la emigración se deben analizar tanto la evolución como el uso que se hacen de las remesas de emigrantes Mexicanos en EUA. En términos cuantitativos se debe correlacionar la evolución de las remesas con la evolución de la población Mexicana residente en EUA, de manera que si se obtiene una alta correlación se podrá validar este argumento de la teoría.

En segundo lugar, la nueva economía de la emigración argumenta que la emigración se origina por los bajos ingresos relativos de la familia en su comunidad de origen. Estos bajos ingresos relativos al resto de familias pueden estar causados por un fallo de mercado que genere una privación relativa, tales como el racismo o la discriminación religiosa...Para validar este segundo argumento se deben analizar los ingresos relativos de las familias Mexicanas en el periodo 1998-89, e intentar correlacionar la variación de la dispersión del ingreso de los hogares en México (coeficiente de Gini) con el incremento de residentes Mexicanos en EUA.

Los dos argumentos analizados presentan conclusiones estadísticas muy diferenciadas. En efecto mientras la correlación entre las remesas y el volumen de residentes Mexicanos en EUA presenta una altísima correlación del 91,1% entre 1999-90, la evolución del coeficiente de Gini no correlaciona con la evolución de la población Mexicana en EUA.

La correlación entre remesas y emigración, valida por tanto el primer argumento de esta teoría, que ya habíamos validado aunque cualitativamente en el análisis previo, y sitúa al envío de remesas a las familias en los países de origen como una de las motivaciones principales para emigrar. Esta conclusión coincide con la explicación que da la nueva teoría de la emigración, que explica la emigración por la necesidad de las familias de dotarse de un ingreso adicional para cubrir eventualidades, pagar préstamos o diversificar la fuente de ingresos.

■ Remesas (Mill. \$EUA) ■ Población Mexicana (Mill.)

Fuente: Banco Central de México (Banxico)

La baja correlación entre la variación del coeficiente de Gini, que mide la distribución de ingresos de los hogares y la variación de residentes Mexicanos en EUA sin embargo no debe desacreditar el segundo argumento de esta teoría. En efecto, al ser el diferencial de ingresos tan importante entre el quintil inferior y superior en México, las variaciones no necesariamente correlacionarán con la emigración.

En 1999 el quintil inferior representaba un 4,16% de los ingresos totales de los hogares, mientras que el quintil superior recibió un 54,1% de los ingresos. Esta distribución es bastante similar a la observada en 1990, donde el quintil inferior recibía el 4,39% de los ingresos, mientras que el quintil superior recibía el 53,55%.

Por tanto la inequidad en la distribución del ingreso se mantiene durante el periodo 1999-90, y es esta por tanto la validación de que esta causa es determinante en la emigración de la población situada en los quintiles inferiores. La altísima dispersión salarial se constata también por tipo de empleo, nivel de educación e industria. En efecto las posiciones peor remuneradas, (y por tanto con menores niveles de educación) se encuentran en sectores como la agricultura, la venta ambulante, los servicios domésticos o la distribución al por menor.

Teoría del Mercado Dual de Trabajo:

La teoría del mercado dual de trabajo²¹⁸, argumenta que la migración entre países proviene de las demandas de trabajo específicas de las sociedades desarrolladas. Esta teoría considera la oferta de trabajo en las sociedades desarrolladas, y argumenta que los cambios en la demografía de la oferta de trabajo ocurridos en los últimos años han afectado de forma significativa los flujos migratorios procedentes de países en desarrollo. Los cambios considerados son en primer lugar, la mayoritaria incorporación de las mujeres al mundo laboral, y en segundo lugar el alargamiento del periodo de estudios de los jóvenes. Estos dos cambios dejan puestos de trabajo con condiciones precarias disponibles, ya que antes las mujeres con la voluntad de generar un ingreso extra para el hogar, y los jóvenes con el objetivo de realizar su periodo aprendizaje laboral las ocupaban. En efecto estos puestos están disponibles porque la población local los considera demasiado precarios para ocuparlos.

El segundo argumento de la teoría del mercado dual de trabajo analiza la demanda de trabajo, y argumenta que existe un claro dualismo en el mercado de trabajo de las sociedades desarrolladas entre el sector que denomina primario, intensivo en capital, sindicalizado y con empleos seguros y estables, y el sector secundario; intensivo en mano de obra y con empleos precarios que los nativos no quieren. Esta falta de oferta local, genera una demanda potencial de inmigrantes.

El tercer argumento de la teoría del mercado dual de trabajo se basa en el concepto de inflación estructural. Este concepto, parte de la base de que los salarios representan un determinado status social, y que por tanto no se pueden aumentar sin aumentar los salarios del nivel superior. En el caso de un aumento de la demanda de trabajos de baja calificación y bajos ingresos, la solución no pasa por tanto por aumentar los salarios sino por potenciar el aumento de la oferta mediante la contratación de inmigrantes.

El cuarto argumento se basa en los problemas motivacionales que tienen los trabajadores de los países desarrollados para aceptar trabajo de baja calificación y nivel de ingreso, ya que como antes había comentado se parte de la hipótesis de que los salarios determinan una determinada categoría social. Este problema no se plantea en el caso de los inmigrantes, ya que estos ven el empleo para obtener una meta concreta y no tienen concepto de status social ya que no se sienten dentro de la comunidad receptora. En efecto, los inmigrantes llegados a los países desarrollados, mantienen sus vínculos con su comunidad de origen, y es en ella donde sus ingresos definen su status social. La inmigración aumenta estos ingresos gracias al envío de remesas, y por tanto también su status social.

La validación de esta teoría requiere un análisis del mercado de trabajo de EUA, considerando tanto la oferta como la demanda de trabajo para analizar la validez de los argumentos que propone la teoría del mercado dual del trabajo. En primer

²¹⁸ Piore, 1979

lugar, se debe analizar la oferta trabajo en términos de evolución de la población en edad de trabajar, evolución de la población activa, y niveles de educación de la población en EUA. Este análisis tiene como objetivo analizar la validez de los cambios demográficos argumentados por la teoría del mercado dual y que explican según esta los procesos migratorios.

En segundo lugar se debe analizar la demanda de trabajo de EUA, considerando la evolución del empleo en términos generales y por industrias así como las condiciones laborales del empleo generado. Las condiciones laborales analizadas son los salarios por industria, la evolución del empleo asalariado respecto del empleo atípico, la duración del empleo así como el número de horas trabajadas. Este análisis me permite observar las diferencias entre el empleo primario y el secundario que enunciaba el segundo argumento de la teoría del mercado dual de trabajo.

En tercer lugar se debe analizar la evolución de la distribución de ingresos en EUA. El análisis de la evolución de los ingresos de los quintiles inferiores me permitirá validar o refutar la tesis de la teoría del mercado dual del trabajo que argumenta que los salarios más bajos de una economía desarrollada no aumentan si aumenta la demanda pero si disminuyen si cae la demanda de esos trabajadores.

El cuarto argumento de la teoría del mercado dual ya fue estudiado cuando analicé la correlación entre las remesas y la emigración. En efecto, como postula también la Nueva Economía de la Emigración, los emigrantes emigran para cumplir un objetivo determinado, es decir el envío de remesas para pagar los gastos corrientes del hogar y la educación de la familia. Además, como prueba el envío constante de remesas a sus familiares en sus lugares de origen, los emigrantes se sienten parte de sus comunidades de origen y no de destino al llegar a EUA, por lo que los problemas motivacionales a los que hace referencia la teoría del mercado dual no se producen.

Finalmente, en términos cuantitativos y como postula la Teoría del Mercado Dual de Trabajo, se deben correlacionar los indicadores más relevantes del mercado EUA con la emigración Mexicana a este país.

El análisis de la oferta de trabajo en EUA²¹⁹ nos muestra como se produce un cierto envejecimiento de la población, que provoca un leve descenso de la población en edad de trabajar. Este envejecimiento sin embargo se ve compensado por el aumento de la participación de la población en el trabajo que pasa del 66,2% al 67,1% entre 1999 y 1990. Este aumento de la población activa se explica fundamentalmente por el aumento de participación de la mujer en el trabajo que pasa del 57,4% al 60% entre 1990 y 1999.

²¹⁹ US Bureau of Labor Statistics

Este aumento por tanto viene a corroborar el primer argumento de la teoría del mercado dual que argumentaba que la mujer se había incorporado masivamente a la vida laboral y que por tanto había dejado de ocupar puestos precarios que ocupaba a tiempo parcial para generar ingresos adicionales al hogar. En efecto, una tasa de participación del 60% es ya destacable aunque menor que la masculina que en 1999 fue del 74,7%, y muestra ya una muy importante integración de la mujer al trabajo en EUA.

El análisis de la población activa por tramos de edad nos permite también argumentar que los jóvenes siguen más tiempo en la universidad con lo que los empleos que anteriormente ocupaban en condiciones precarias quedan disponibles como también argumenta la teoría del mercado dual. Además, el mayor número de años dedicados a la educación supone también que los empleos deseados una vez terminados los estudios son de mayor valía y por tanto los de menos valor quedan disponibles. A destacar también, que el nivel de educación de las mujeres es incluso superior al de los hombres, con lo que los puestos que ellas procuran una vez terminados sus estudios son aún de mayor valía que los hombres.

El análisis de la demanda de trabajo muestra un crecimiento del empleo entre 1999 y 1990 que pasa de 118 millones de empleos a 133 millones. Este crecimiento además se produce mayoritariamente en términos de empleo asalariado, y con un importante aumento de los salarios reales lo que denota una mejora importante de las condiciones laborales en EUA en el periodo analizado. A destacar también el mayor aumento del empleo femenino que el masculino, que viene a reafirmar la masiva incorporación de la mujer al trabajo. Sin embargo, el hecho que este aumento del empleo femenino sea inferior al que se produjo entre 1990 y 1980, muestra como el proceso de incorporación de la mujer al trabajo en EUA ha alcanzado ya un cierto grado de madurez.

Por edades, el aumento del empleo en el segmento de edad 45-54 años tanto en hombres como en mujeres implica un aumento del número de empleos de alto nivel y mayores sueldos, y por tanto la reafirmación del dualismo del mercado de trabajo EUA en el que la población local consigue puestos de más nivel, y por tanto los puestos de menos nivel quedan disponibles para los inmigrantes. Este argumento se refuerza cuando analizamos el crecimiento del empleo por categorías profesionales, donde destaca el crecimiento de las posiciones gerenciales y profesionales. Al mismo tiempo, el aumento de estas posiciones requiere también un aumento de posiciones de bajo nivel, que se refleja en el aumento de posiciones asistenciales o de restauración mayoritariamente cubiertas por inmigrantes.

El objetivo del análisis de la demanda de trabajo en EUA es validar la dualidad entre las condiciones laborales de dos tipos de sectores económicos, el primero con muy buenas condiciones laborales y el segundo con condiciones más precarias. Estos dos grupos de sectores los he podido identificar como: servicios profesiones e industria de bienes de equipo con buenas condiciones laborales, y

servicios personales, distribución al por menor, construcción, bienes de consumo y agricultura con condiciones precarias.

Los servicios profesionales y la industria de bienes de equipo son sectores cuyo empleo aumentó notablemente en el periodo 1999-90, fundamentalmente con empleos asalariados a tiempo completo. Se trata además de sectores cuyos sueldos son claramente superiores a los sueldos medios de la economía, ya que se trata de posiciones normalmente de nivel medio-alto, que requieren un alto nivel de educación y formación. En efecto, en EUA en 1999 el nivel salarial de un empleado con formación universitaria era 2,5 veces superior al de un empleado con estudios primarios.

En el extremo contrario destacan sectores como los servicios de restauración, servicios domésticos, distribución al por menor, construcción, bienes de consumo y agricultura donde las condiciones laborales son bastante precarias. La evolución del empleo en estos sectores es irregular, aumentando en los cuatro primeros y disminuyendo o manteniéndose en los dos últimos. Sin embargo, donde coinciden los sectores mencionados es en el gran número de trabajadores temporales y a tiempo parcial existente en estos sectores, así como los bajos sueldos que se obtienen.

El análisis de los ingresos de los quintiles inferiores muestra como los ingresos reales de los quintiles inferiores disminuyen más que los medios de la economía EUA en periodos de ingresos decrecientes, mientras que aumentan menos en periodos de crecimiento de los ingresos medios de la economía EUA. Esta evolución, unida a la escasa variación de los ingresos reales de los quintiles inferiores (1 y 2) en el periodo 1999-90, periodo en el que la inmigración Mexicana aumentó de forma relevante la oferta de trabajo en este segmento, me permite validar el tercer argumento de la teoría del mercado dual.

Finalmente, la teoría del Mercado dual, argumenta que la emigración debe estar correlacionada con la evolución de los indicadores relevantes del mercado de trabajo del país receptor, sin tener en cuenta los del país de origen. Para validar este último argumento sin embargo ya hemos observado como la evolución de ingresos no explica la emigración, puesto que la evolución de los ingresos de los quintiles inferiores, sectores receptores de inmigración, no correlacionan con el aumento de la emigración.

La siguiente correlación que he analizado ha sido la de la tasa de paro en EUA como factor explicativo de la emigración Mexicana hacia EUA. El resultado ha sido también muy bajo (10%), descartando cualquier tipo de correlación. Sin embargo esta falta de correlación entre los indicadores del mercado de trabajo de EUA y la emigración Mexicana a EUA no deben hacernos descartar la validez de la teoría del mercado de trabajo dual.

En primer lugar, la falta de correlación entre los ingresos y la emigración la explica la propia teoría, como una muestra más de la precariedad de las condiciones de

trabajo que los inmigrantes tienen que estar dispuestos a aceptar. En segundo lugar, la nula correlación entre la evolución de la tasa de paro en EUA y la emigración Mexicana hacia este país se explica porque el análisis debería hacerse para los sectores receptores de inmigrantes, es decir distribución al por menor, construcción, servicios domésticos. Sin embargo, al no tener datos de paro de estos sectores nos es imposible establecer dichas correlaciones.

- **Teorías sobre la perpetuación de las migraciones internacionales:**

La literatura en el análisis de las migraciones hace referencia también a la perpetuación de los movimientos migratorios. Existen dos grandes versiones del análisis de la perpetuación de los movimientos migratorios. La primera, se refiere al capital social que generan los grupos de emigrantes provenientes del mismo lugar de origen y que acaban creando redes e instituciones que con el tiempo facilitan el flujo migratorio independientemente de la política de control que el gobierno receptor decida implementar.

La segunda denominada proceso de causalidad acumulada o acumulativo social²²⁰, argumenta que la migración refuerza los motivos que la originaron, por lo que al autoalimentarse queda fuera del control de las políticas gubernamentales.

La teoría de las redes

Las redes²²¹ de inmigrantes son conjuntos de lazos interpersonales que conectan a los primeros emigrantes y no emigrantes en las áreas de origen y destino mediante lazos de parentesco, amistad, y de origen común, constituyendo una forma de capital social que reduce los costes de migración (físicos y psicológicos) y los riesgos (aumentando la probabilidad de encontrar empleo).

Esta teoría argumenta por tanto que una vez iniciada, la migración se expande y hace posible que la gente que desee emigrar lo haga más fácilmente, ya que los costes y riesgos van disminuyendo. La migración por tanto se institucionaliza, independizándose de los factores que la originaron y haciendo que el flujo de la sociedad de origen sea cada vez más representativo.

La conclusión de esta teoría es que una vez iniciada, los gobiernos no pueden controlar la migración ya que las redes están fuera de su alcance. Además las políticas de reunificación de familias refuerzan las redes, y por tanto facilitan la migración.

La validación empírica de esta teoría se observa en los estudios realizados en las comunidades latinoamericanas, donde se constata el hecho de que los

²²⁰ Myrdal 1957, Massey 1989

²²¹ Hugo 1981, Gurak y Caces 1992

encuestados que tienen familiares ya emigrados tienen más proclividad a migrar que el resto de la población²²².

La teoría institucional:

La teoría institucional argumenta que el capital social creado por las redes se materializa en instituciones que facilitan la perpetuación de la inmigración. Estas instituciones pueden ser asociaciones privadas sin ánimo de lucro (Home Town Associations), ilícitas (mafias clandestinas de tráfico de emigrantes) o caritativas.

La conclusión es que como argumenta también la teoría de las redes, el flujo de inmigrantes se independiza de los factores que la originaron. Por tanto esta teoría argumenta que las acciones policiales de control no consiguen controlar el flujo de emigrantes.

La validación empírica de esta teoría se observa en el poco éxito obtenido por el Gobierno Norteamericano en controlar la emigración Latinoamericana tras el 11 de Septiembre. En efecto, tras el aumento de los dispositivos de control fronterizo en Estados Unidos tras los ataques terroristas del 11 de Septiembre 2001, la población latinoamericana residente en los Estados Unidos aumentó un 3,73% en 2002, y un 4,69% en 2003²²³. Este aumento se produce tanto por parte de la población Mexicana como del resto de la población Latinoamericana, aumentando la primera un 4,76% en 2002, mientras que la segunda aumentó un 12,48% en 2003.

El ejemplo más claro de la importancia de estas instituciones, son las Asociaciones de inmigrantes (HTA), o comunidades de inmigrantes Mexicanos agrupados normalmente en función del origen de sus miembros y cuyos objetivos principales normalmente son mantener el contacto y ayudar a la ciudad o comunidad de origen en México. Estas organizaciones son reflejo de una tendencia creciente de movimientos transnacionales de la sociedad que se han visto influenciado a su vez por los movimientos migratorios y por la globalización²²⁴.

La aparición de las HTA son en parte el resultado de la dinámica de las remesas de los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos. Dichas remesas no sólo han mejorado las condiciones de las comunidades de origen en México, sino que también han facilitado contactos con y entre las comunidades que residen en los Estados Unidos. Estas conexiones hacen que las remesas acaben ayudando no sólo a los familiares que residen en dichas comunidades sino al desarrollo de la infraestructura de dichas comunidades.

²²² FOMIN, 2003

²²³ US Census

²²⁴ Mahler 2000, Roberts, Lozano-Ascencio, 1999

El primer objetivo por el que se originan las HTA es social: equipos de fútbol, organizaciones comunales que celebran cenas y festividades donde los migrantes pueden socializar. Sin embargo en los años 1990 se produjo una institucionalización de los lazos entre las HTA y las comunidades de origen de los emigrantes en México. La HTA se convirtieron en una institución relevante en la creación de sociedades transnacionales, que ya no ejerce sólo funciones sociales sino también políticas y económicas, promoviendo el desarrollo en sus comunidades de origen.

Las remesas juegan un papel muy importante en la institucionalización de las HTA, ya que les proporcionan los recursos financieros. En efecto estos recursos les permiten gestionar proyectos de inversión en las comunidades de origen, o de ayuda a los inmigrantes recién llegados. También se observa una creciente institucionalización de los organismos de decisión, así como una creciente formalización de su relación con las comunidades de origen²²⁵.

Los proyectos de inversión se destinan principalmente a la mejora de la infraestructura de las comunidades de origen, tales como parques, cementerios y hospitales. Un segundo tipo de inversiones se dirigen a la mejora del capital humano mediante la construcción de escuelas. Un tercer tipo de inversiones se dirige a la creación de iniciativas empresariales en las comunidades de origen, normalmente supervisadas por los propios migrantes. Finalmente, un cuarto uso de las remesas se dirige a la compra de bienes de consumo para la comunidad así como material para las iglesias y para las festividades religiosas.

La estructura organizativa de las HTA difiere según su grado de formalización, aunque destacan por sus leves estructuras organizacionales. Por otra parte, en su relación con las comunidades de origen destaca la falta de un interlocutor formal del lado de la comunidad de origen lo que hace que dicha interlocución se establezca normalmente a través del sacerdote del pueblo, o una persona o grupos de personas que sean respetadas por la comunidad local

En la relación de proyecto de mejora e inversión por parte de las HTA en sus comunidades de origen, destacan dos tipos de relaciones. La primera es jerárquica, en la que la HTA determina la agenda de proyectos a desarrollar. La segunda se establece en base a una cooperación conjunta, en la que ambas partes definen la agenda.

La agenda de las HTA depende fundamentalmente del tiempo y recursos de que su miembros disponen, ya que se trata de entidades cuyos miembros son voluntarios que colaboran al final de duras e intensas jornadas de trabajo. De todas maneras, la agenda e iniciativas de las HTA depende fundamentalmente de la situación de la comunidad de origen, así como de las necesidades puntuales que padezca.

²²⁵ Orozco, 2003

Los recursos de las que las HTA disponen son bastante limitados. La mayor parte de las HTA dispone de recursos anuales menores de 10.000 US\$²²⁶. Sin embargo al tratarse de entidades sin ánimo de lucro y con escasos costes administrativos, la eficiencia en el direccionamiento de ese dinero a mejoras en las comunidades de origen es muy destacable. Existen pocos estudios que analicen el valor total de las remesas procedentes de las HTA's, aunque la CEPAL ²²⁷ estima que su valor es aproximadamente de un 1% del valor total de las remesas enviadas, lo que en el caso de México supondría aproximadamente 140 Millones US\$ en 2003.

El papel desempeñado por las HTA ha sido reconocido por el Gobierno Mexicano quien ha intentado coordinar la acción de las HTA con diferentes programas. Estos esfuerzos se iniciaron durante la presidencia de Salinas de Gortari, se continuaron bajo la administración de Zedillo y se han intensificado bajo la Presidencia de Fox con el lanzamiento en 2002 del Programa Iniciativa Ciudadana. Programas como el Paisano y el Programa de ayuda a las comunidades Mexicanas residentes en el extranjero (PCMLA) han intentado poner a la disposición de los migrantes Mexicanos en los Estados Unidos una red consular de aproximadamente 42 consulados y 23 institutos para estructurar y vertebrar la red de organizaciones HTA en el país²²⁸.

Por otra parte, las municipalidades y algunos gobiernos de estados Mexicanos con alto porcentaje de emigrantes han iniciado colaboraciones económicas para aunar fuerzas con las HTA. En este sentido se han creado fondos en los que dichos gobiernos estatales financian una cantidad igual a la que financian las HTA's, por tanto doblando su impacto financiero. El destino de estos fondos es la inversión en infraestructuras y proyectos de inversión.

Proceso de Causalidad Acumulada o acumulativo social:

La teoría de la causalidad acumulada²²⁹ argumenta que la migración altera el contexto social en el que se originó haciéndolo más propenso a continuar motivando dicho proceso migratorio.

El primer factor del contexto social que esta teoría argumenta es que la migración refuerza la privación relativa²³⁰. La emigración cambia la distribución del ingreso via remesas en el país de origen y por tanto incrementa la privación relativa de las familias que no tienen un miembro en el país de destino, incentivando la emigración de estos.

El segundo factor del contexto social modificado es la organización de la producción agraria²³¹. Las familias de emigrantes tienen acceso a capital

²²⁶ Torres, 2001

²²⁷ Cepal, 2000

²²⁸ González y Schumacher 1998

²²⁹ Myrdal, 1957, Massey 1989

²³⁰ Stark, Taylor, Yitzhaki, 1986

²³¹ Massey, 1987

(remesas), para financiar la compra de maquinaria, lo que mecaniza el sector y aumenta migración.

El tercer factor del contexto social modificado por la migración es la distribución de la tierra²³². Los emigrantes compran tierra en sus países de origen (por prestigio, para el retiro), aunque la dejan sin cultivar, lo que aumenta la migración.

El cuarto factor del contexto social que la migración modifica es la denominada cultura de la migración, en la que la cultura del país de destino y las oportunidades de éxito se difunden ampliamente en los países de origen²³³. La difusión de estas oportunidades hace que los que no emigren sean peor considerados²³⁴, y por tanto se genere una cierta presión para emigrar.

El quinto factor del contexto social que la migración modifica es la distribución regional del capital humano²³⁵, ya que los más cualificados son los que más tendencia tienen a emigrar, con lo que su marcha deja al país de origen aún más estancado aumentando aún más las causas potenciales de emigración.

El sexto y último factor del contexto social que la emigración refuerza es la etiquetación social²³⁶ de puestos de trabajo en el país de destino. Ciertos trabajos son etiquetados como de inmigrantes debido a la presencia masiva de inmigrantes realizándolos y no necesariamente a las características del puesto que pueden ser diferentes según el país. El efecto que produce es que los nativos dejan de querer este tipo de puestos, lo que aumenta la demanda estructural de inmigrantes.

En el caso Mexicano, una visión crítica de esta teoría hace que su relevancia sea en mi opinión limitada ya que o los argumentos son poco relevantes (factor 2,3,5) o no aportan ideas nuevas y sólo refuerzan elementos ya indicados por teorías anteriormente analizadas (factores 1,4,6).

El primer factor aludido, es decir el incremento de la privación relativa es efectivamente un factor importante, pero que se debe sin duda a los ingresos por remesas que son un factor ampliamente estudiado en la nueva teoría de la migración.

El segundo y tercer factor son sin embargo en mi opinión poco relevantes. Según el estudio publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo, el uso de las remesas se dirige mayoritariamente a los gastos del hogar y educación y escasamente a inversiones en agricultura²³⁷, por lo que el impacto que las remesas pueden tener en este sector debe ser bastante limitado.

²³² Rhoades 1982, Reichert 1981, Mines 1984, West 1984

²³³ Massey, Alarcón, González, Durand, 1987

²³⁴ Reichert 1981

²³⁵ Myrdal 1957, Greenwood, Hunt y McDowell 1987

²³⁶ Bohning 1972, Piore 1979

²³⁷ FOMIN, 2003

El cuarto factor, al igual que el primero también es explicativo del mantenimiento de los movimientos migratorios entre México y EUA, aunque la teoría de las redes e instituciones explica mejor como una vez iniciada la migración se facilita gracias a la presencia de Hometown Associations.

El quinto factor, denominado distribución regional del capital humano es poco explicativo en el caso Mexicano. En efecto, al tratarse de una migración tan masiva y continuada en el tiempo, los estratos sociales que emigran son los hogares más empobrecidos de la sociedad como demuestra la nueva economía de la emigración que es la que presenta una mayor correlación con los flujos migratorios entre México y EUA. La emigración de los individuos más capacitados se produce sin embargo en casos de crisis puntuales, como los casos de Argentina, Uruguay y Venezuela demuestran recientemente.

Finalmente el sexto factor, denominado etiquetación social de los puestos de trabajo, creo que también refuerza el argumento ya analizado en la teoría del mercado dual de trabajo.

- **Evolución prevista de la emigración Mexicana en Estados Unidos:**

Este análisis ha pretendido explicar los motivos argumentados por la bibliografía existente y que explican el origen y mantenimiento de los movimientos migratorios entre EUA y México. De las teorías que analizan el origen los movimientos migratorios, las correlaciones obtenidas por diferenciales de PIB per cápita y evolución de las remesas con los movimientos migratorios las muestran como los elementos más explicativos de dichos flujos.

La primera teoría que analizaba los diferenciales de PIB per cápita entre México y EUA presentó una correlación del 96% con la evolución de la población Mexicana en EUA. Esta correlación es la más alta obtenida entre las diferentes analizadas.

La segunda mayor correlación es la que explica la emigración por el objetivo de enviar remesas desde EUA a México. Este argumento, explicado por la Nueva Economía de la Emigración presenta una correlación del 91,9% con la evolución de Mexicanos en EUA.

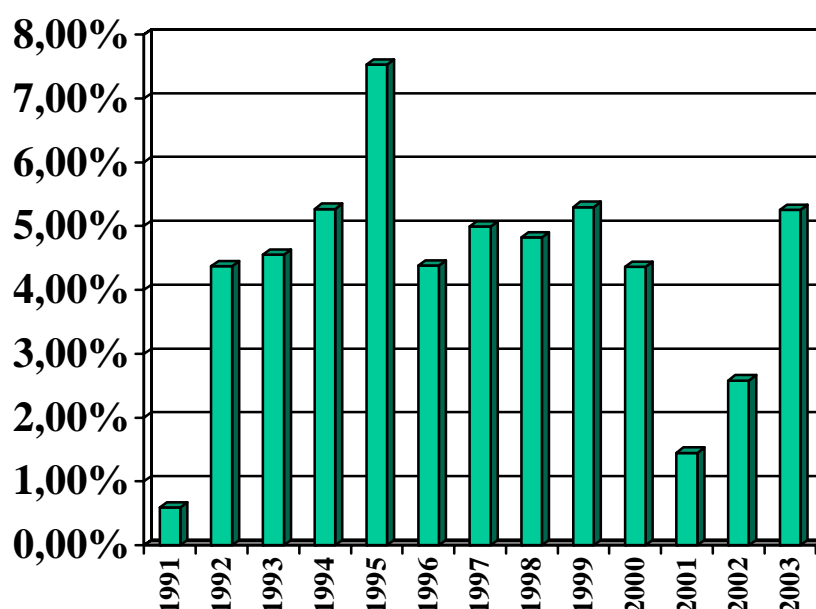
Las teorías que analizaban el mantenimiento de los flujos migratorios eran más difíciles de demostrar estadísticamente, ya que eran de carácter fundamentalmente cualitativo. Sin embargo la teoría de las redes, y fundamentalmente la teoría institucional parecen ser las que mejor explican el mantenimiento y estabilidad de los flujos de migración ante aumentos de los controles policiales y otro tipo de obstáculos.

Los resultados de los modelos más explicativos que han resultado del análisis anterior varían sin embargo cuando el análisis se extiende hasta 2003. La correlación entre el diferencial de PIB per cápita y la emigración Mexicana a EUA

se mantiene en el periodo 1999-2003, explicando un 96% de la evolución de la población Mexicana en EUA.

La evolución del diferencial del PIB per cápita se ha mantenido en el periodo 2000-2003, aumentando en media un 3,41% en términos PPP, muy similar a la media del periodo analizado entre 1990-2003 que fue del 4,26%. Este aumento aunque algo inferior al aumento del periodo de 1995-1999 que fue del 5,40%, es similar al periodo 1990-94 en el que dicho diferencial aumentó un 3,70%. Además el diferencial no indica ninguna tendencia a disminuir ya que en 2003 aumentó un 5,25%.

■ % Aumento Diferencial PIB Per cápita PPP



Fuente México: INEGI-Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; Censo general de población y vivienda
Fuente EUA: Bureau of Economic Analysis, Bureau of the Census
Otras Fuentes: OCDE, FMI

Sin embargo la correlación de las remesas de inmigrantes con la evolución del número de Mexicanos en EUA ha disminuído al 88% respecto al periodo 1990-99 en el que era del 92%. El motivo principal es que las remesas por inmigrantes han aumentado más gracias a la mejora de los sistemas de envíos electrónicos, así como a la disminución del coste medio de envío de remesas²³⁸.

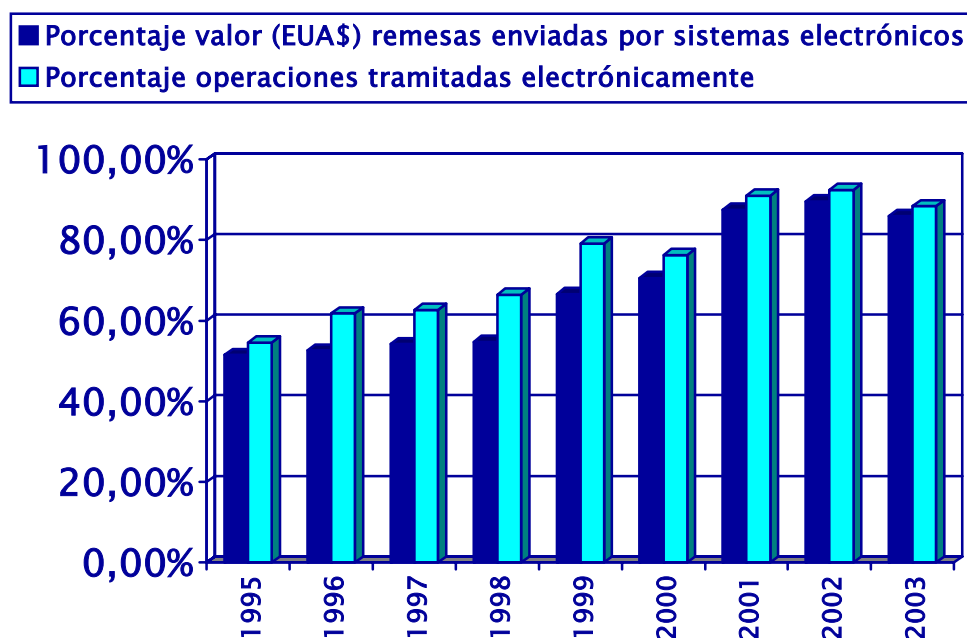
²³⁸ FOMIN, 2003

Parece por tanto tomar más peso como elemento base para la estimación de migrantes Mexicanos en EUA la evolución prevista del PIB per cápita que la evolución prevista de las remesas ya que la segunda se ve influenciada por elementos propios de la industria como son la tecnología, la competencia y los precios que son independientes al fenómeno de las migraciones y que voy a analizar seguidamente.

5.2.2- Mecanismos de envío:

Un factor determinante del aumento de las remesas ha sido el crecimiento de sistemas de envío electrónico del dinero. Estos sistemas no solamente han dismuido el coste de enviar dinero a México, sino que también los han hecho más simples y seguros.

En 2003 el 86% del volumen de remesas y un 88% de las operaciones fueron realizadas por sistemas electrónicos. Este porcentaje representa un aumento importante respecto a 1995 (primer año en el que Banxico recavó datos al respecto), en el que el volumen tramitado electrónicamente era del 70% y el número de operaciones del 76%.



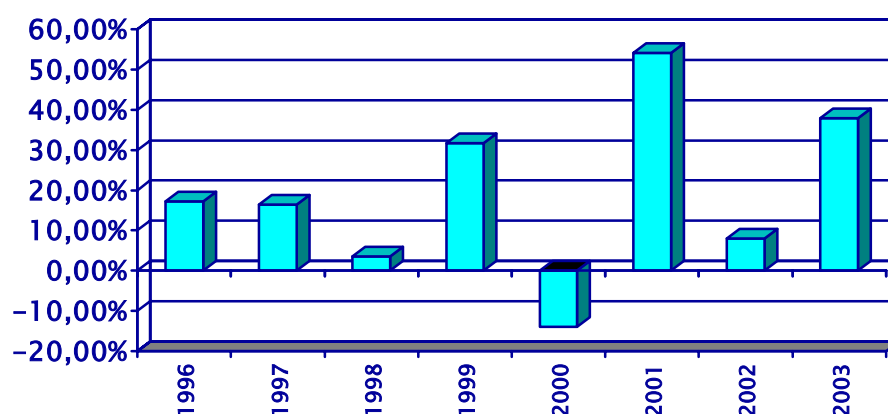
Fuente: Banxico

El aumento del uso de sistemas electrónicos ha provocado que el número de envíos haya aumentado también de forma importante. Entre 2003 y 1995 el

número de envíos de dinero recibidos en México aumentó un 267%²³⁹. Además el periodo 1995-2003 muestra una tendencia anual constante (sólo interrumpida en el año 2000) de aumento del número de operaciones de envío de dinero a México, con una media anual de crecimiento del 19,34%.

El aumento del número de envíos de dinero, superior al del número de inmigrantes de origen Mexicano en EUA, implicó también un aumento del número de envíos por inmigrante Mexicano en EUA que pasó de 0,6 en 1995 a 1,6 en 2003, es decir un aumento del 160,84% en este periodo. Este aumento también muestra un tendencia constante aunque no tan estable como las del número de envíos, mostrando un crecimiento medio durante el periodo del 14,31%.

Variación anual del número de operaciones de envío de dinero a México



Fuente: Banxico

5.2.3- Coste de los envíos:

El aumento del número de envíos se debe en gran medida a la disminución del coste del envío medio. Según el BID²⁴⁰ el coste medio de enviar dinero a México en 2004 era del 7,32% del monto enviado, lo que supone una disminución del 25% respecto al coste en 1999, y un 50% menos respecto a 1996. De todas maneras el coste de enviar dinero a México sigue siendo elevado, comparado con otros países donde el volumen es inferior pero cuyos costes son inferiores.

Los costes de enviar dinero a México²⁴¹ se basan en el modelo de negocio que siguen las entidades remesadoras. Este modelo de negocio se fundamenta en tres elementos de la cadena de valor: red emisora, procesador y red receptora. Cada

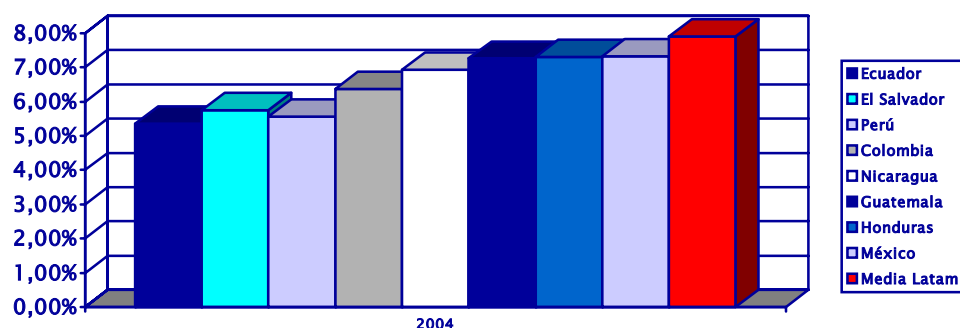
²³⁹ Banxico, 1995-2003

²⁴⁰ FOMIN, 2004

²⁴¹ Ver análisis industria envíos de dinero

uno de estos actores se reparte los ingresos que como hemos visto representan un 7,32% del envío.

Comparativa de costes de envío de dinero a diferentes países en Latinoamérica
Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, 2005



Según los estudios realizados²⁴², estos ingresos se reparten desigualmente entre los actores: Un 46% de los ingresos los recibe la red captadora en los EUA, un 42% los recibe el procesador y un 12% los recibe la red pagadora en México. El porcentaje de ingresos del procesador incluye también los ingresos por diferencial cambiario, que es una comisión adicional que se le cobra al cliente al enviar el dinero a México.

5.2.4 Perfil del emisor de remesas

El análisis del perfil del emisor de remesas lo voy a realizar en función de dos fuentes. La primera, el Current Population Survey de EUA, nos da una idea del perfil medio del inmigrante Mexicano en EUA. Teniendo en cuenta la amplitud del fenómeno de las remesas²⁴³, podemos considerar que nos da una idea aproximada también del perfil del emisor de remesas. La segunda fuente, es una encuesta preparada para el Banco Interamericano de Desarrollo en la que se identifica más específicamente el perfil del emisor de remesas. Esta segunda fuente, tiene la ventaja de ser más específica aunque menos extensa en términos de población analizada y de la información ofrecida que la primera.

• Perfil Inmigrante Mexicano en EUA:

Por edad, los inmigrantes Mexicanos destacan por su juventud. En 2002 la mediana de edad de la población Mexicana residente en EUA era de 24,7 años (24 para los hombres y 24,5 para las mujeres). Esta edad media era claramente inferior a la mediana de toda la población de EUA que en 2002 era de 35,6 años (34,4 los hombres y 36,7 las mujeres). Esta juventud de la población Mexicana

²⁴² Fuentes propias

²⁴³ 65% de los inmigrantes envían remesas según el FOMIN

residente en EUA se observaba también cuando se analizaba esta población por segmentos. En efecto, el segmento de población menor de 21 años representaba en 2002 un 43,9% de la población Mexicana en EUA, mientras que representaba un 30,8% para la media EUA.

Sexo y edad	Total population	Hispanic-origin	Non-Hispanic population	Non-Hispanic White population	Mexican origin population	Puerto Rican origin	Cuban origin	Central and South	Other Hispanic
Total	282.082	37.438	244.644	194.822	25.074	3.222	1.376	5.349	2.416
Porcentaje %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Edad Media (años)	35,6	26,3	37,3	38,9	24,7	29,0	42,7	29,4	27,6
Hombres	137.871	19.126	118.745	95.386	13.044	1.515	688	2.698	1.181
Porcentaje % del total	48,9	51,1	48,5	49,0	52,0	47,0	50,0	50,4	48,9
Edad Media (años)	34,4	25,9	36,2	37,9	24,7	28,3	40,8	27,8	26,0
Mujeres	144.211	18.312	125.899	99.436	12.030	1.707	688	2.651	1.235
Porcentaje % del total	51,1	48,9	51,5	51,0	48,0	53,0	50,0	49,6	51,1
Edad Media (años)	36,7	26,9	38,3	40,0	24,7	29,7	45,1	31,2	29,1

Fuente: Current Population Survey 2003

El análisis de las características sociodemográficas de los hogares Mexicanos en EUA nos muestra como en 2002 un 48,4% de esta población estaba casada, mientras que un 36,6% nunca lo estuvo. Estos porcentajes comparados con la media EUA muestran como el porcentaje de población de todo el país casada es superior (52,3% en 2002), mientras que el porcentaje de población nunca casada era inferior (28,5%). Estos diferenciales se explican por la mayor juventud de la población de origen Mexicano que la media EUA.

El tamaño de la unidad familiar de origen Mexicano es superior a la media EUA, siendo la mediana de los hogares de 4 miembros por hogar, mientras que la mediana de los hogares de EUA era de 2 miembros por hogar. En efecto por segmentos observamos como entre la población de origen Mexicano el porcentaje de familias con tres o más miembros era del 69,4% en 2002, mientras que este porcentaje todo EUA era del 40,5%. Por otra parte el total de hogares unipersonales representa en el caso de la población Mexicana un 11,2% del total de los hogares, mientras que este porcentaje es del 26,3% para la media de la población de EUA.

Por niveles de educación, destacan los bajos niveles de educación de la población de origen Mexicano en EUA. En efecto, un 49,4% de esta población no tenía educación secundaria²⁴⁴ mientras que para toda la población de EUA este porcentaje fue en 2002 del 15,9%. Esta diferencia se mantiene cuando consideramos la educación universitaria²⁴⁵, ya que la población de origen Mexicano que tenía dicho nivel educativo era del 7,5% mientras que la media EUA era del 26,7%.

²⁴⁴ High School Graduate

²⁴⁵ Bachelor's degree o superior

La tasa de desempleo de la población Mexicana en EUA es superior a la media de toda la población de este país. En efecto, en 2002 un 8,4% de la población Mexicana estaba en paro, mientras que en el mismo año sólo un 6,2% de la población se encontraba en esa situación. El diferencial de paro es menor entre la población masculina que la femenina. Mientras el paro masculino de la población de origen Mexicano era del 8,5% (respecto a una media nacional del 6,8%), el paro femenino de la población de origen femenino era del 8,1 % (respecto a una media nacional del 5,6%).

En términos de ingresos la población Mexicana con ingresos inferiores al PIB per cápita²⁴⁶ era en 2002 del 76,3%, mientras que el porcentaje medio de la población total de EUA era del 51,5%. Aunque el segmento más representativo en ambos casos era el segmento con ingresos entre 25.000 y 35.000 EUA\$, representando en el caso de la población Mexicana un 19,8% de la población y en el caso de la población EUA en general un 20,9% las diferencias se presentan en los porcentajes de población de ambas muestras que ganan menos de 25.000 EUA\$ y más de 35.000 EUA\$. En el primer caso la población de origen Mexicana es mayoritaria representando un 56,5%, mientras que en el segundo segmento la media de la población de EUA con un 51,5%.

En términos de empleo asalariado, la mediana masculina de sueldos en 2002 fue de 23.026 \$EUA respecto a una media nacional 38.275\$EUA. La mediana de los sueldos de las mujeres de origen Mexicano fue de 20.949 \$EUA, mientras que la media nacional fue de 29.215 \$EUA. Por tanto aquí vemos como mientras el diferencial de sueldos masculinos se mantiene el diferencial femenino aumenta.

Salarios a tiempo completo en 2001	Población Total	Origen Hispano	Población no hispana	Población blanca no hispana	Población origen Mexicana	Población origen Puerto Rico	Población origen Cuba	Población origen Centro y Suramericana	Otra población hispana
Hombres con ingresos	58.712	7.648	51.064	42.786	5.156	520	271	1.255	446
Mediana de ingreso (US\$)	38.275	25.083	40.846	41.681	23.026	31.354	31.230	25.670	30.752
Mujeres con ingresos	41.639	4.363	37.276	29.334	2.643	426	187	750	358
Mediana de ingreso (US\$)	29.215	21.493	30.277	30.801	20.949	23.583	25.328	21.119	22.639

Fuente: Current Population Survey 2003

La pirámide de salarios de los Mexicanos en EUA muestra como un 60% de los Mexicanos trabajando con empleo asalariado a tiempo completo (4.671.000 Mexicanos residentes en EUA) gana más de 20.000US\$ anuales. Aunque este porcentaje es inferior al porcentaje de la población media en EUA que se encuentra en ese nivel salarial que es del 81%, y también algo inferior a la media hispana que es del 62,7%, nos muestra una considerable capacidad económica por parte de los inmigrantes Mexicanos.

²⁴⁶ El PIB per cápita en 2001 fue de 36.234 EUA\$, y en 2002 de 37.177 EUA\$, aunque para este análisis los datos se refieren a ingresos inferiores a 35.000 EUA\$

Salarios a tiempo completo	Total		Hispanos		México		Puerto Rico		Cuba		Centro y Sur América		Otros hispanos	
	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent
Total	100.351	100,0	12.012	100,0	7.799	100,0	946	100,0	458	100,0	2.005	100,0	804	100,0
\$1 to \$2,499 or menos	871	0,9	84	0,7	58	0,7	6	0,6	-	-	15	0,7	5	0,6
\$2,500 to \$4,999	372	0,4	62	0,5	33	0,4	4	0,4	1	0,3	21	1,0	3	0,3
\$5,000 to \$9,999	2.265	2,3	500	4,2	334	4,3	35	3,7	12	2,6	84	4,2	35	4,4
\$10,000 to \$14,999	6.530	6,5	1.772	14,8	1.249	16,0	88	9,3	54	11,9	301	15,0	80	10,0
\$15,000 to \$19,999	9.396	9,4	2.064	17,2	1.454	18,6	123	13,0	51	11,1	314	15,7	123	15,3
\$20,000 to \$24,999	11.285	11,2	1.935	16,1	1.286	16,5	140	14,8	65	14,2	322	16,0	122	15,1
\$25,000 to \$34,999	20.932	20,9	2.431	20,2	1.544	19,8	220	23,3	117	25,6	388	19,4	161	20,0
\$35,000 to \$49,999	20.885	20,8	1.673	13,9	1.018	13,1	157	16,6	82	18,0	287	14,3	129	16,0
\$50,000 to \$74,999	16.248	16,2	1.015	8,5	575	7,4	116	12,3	52	11,3	179	8,9	93	11,6
\$75,000 y superior	11.569	11,5	476	4,0	248	3,2	56	5,9	23	5,0	95	4,7	54	6,7

Fuente: Current Population Survey 2003

Por hogares, la mediana de ingresos de una familia de origen Mexicano en 2002 fue de 33.574 \$EUA, respecto a una media nacional 42.228\$EUA. Esta diferencia, aunque importante (20% de diferencia) no acumula las diferencias antes observadas entre los sueldos de los hombres y las mujeres. Esto se explica por el mayor tamaño medio de las familias de origen Mexicano, y por el mayor número de miembros del hogar de origen Mexicano que trabajan respecto de la media de EUA.

Ingresos por tipo de hogar 2001	Población Total	Origen Hispano	Población no hispana	Población blanca no hispana	Población origen Mexicana	Población origen Puerto Rico	Población origen Cuba	Población origen Centro y Suramericana	Otra población hispana
Total Hogares	109.297	10.499	98.798	80.818	6.537	1.128	511	1.566	757
Mediana ingreso (US\$)	42.228	33.565	43.605	46.305	33.574	28.738	27.564	37.512	36.398
Hogares no familia	34.969	1.982	32.986	27.200	1.097	293	153	291	149
Mediana ingreso (US\$)	25.631	22.141	25.814	26.340	22.643	21.995	14.473	26.020	23.687
Hogares familia	74.329	8.516	65.812	53.619	5.441	834	358	1.275	608
Mediana ingreso (US\$)	52.275	36.018	54.900	58.169	35.293	31.752	35.831	40.632	41.332
Familias casadas	56.755	5.778	50.977	44.124	3.818	436	268	854	401
Mediana ingreso (US\$)	60.335	40.614	62.519	63.862	37.641	45.666	41.226	44.510	52.521
Hombre cabeza familia (no esposa)	4.440	817	3.623	2.618	544	79	28	119	46
Mediana ingreso (US\$)	36.590	31.635	37.841	39.979	31.544	30.490	31.752	35.186	29.582
Mujer cabeza de familia (no esposo)	13146	1922	11224	6886	1.078	319	62	301	161
Mediana ingreso (US\$)	25745	20547	26657	30062	21.007	17.226	17.098	24.877	19.950

Fuente: Current Population Survey 2003

La pirámide de ingresos de los hogares de origen Mexicano en EUA muestra como 4.671.000 familias tienen un ingreso superior a 20.000 US\$ anuales. El porcentaje de hogares de origen Mexicanos ganando más de 20.000 US\$ es algo inferior al medio de los hogares EUA cuyo porcentaje que supera este ingreso es del 78% respecto a un 73% de los hogares de origen Mexicano. El porcentaje de hogares de origen Mexicano ganando más de 20.000 US\$ es sin embargo algo

superior a la media del resto de hogares de origen hispanoamericano que es del 72% gracias al mayor número de miembros por hogar Mexicano.

Ingreso de los hogares	Total		Hispanicos		México		Puerto Rico		Cuba		Centro y Sur América		Otros hispanos	
	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent
Total	109,297	100,0	10,499	100,0	6,537	100,0	1,128	100,0	511	100,0	1,566	100,0	757	100,0
\$1 to \$2,499 o menos	2,143	2,0	273	2,6	155	2,4	31	2,8	16	3,1	49	3,1	22	2,9
\$2,500 to \$4,999	1,222	1,1	137	1,3	81	1,2	29	2,6	8	1,5	12	0,7	8	1,0
\$5,000 to \$9,999	6,429	5,9	707	6,7	392	6,0	125	11,1	57	11,1	68	4,4	66	8,7
\$10,000 to \$14,999	7,514	6,9	869	8,3	549	8,4	105	9,3	54	10,6	118	7,5	44	5,8
\$15,000 to \$19,999	7,407	6,8	970	9,2	614	9,4	106	9,4	55	10,7	125	8,0	71	9,4
\$20,000 to \$24,999	7,170	6,6	863	8,2	553	8,5	113	10,0	40	7,7	109	7,0	49	6,4
\$25,000 to \$34,999	13,590	12,4	1,621	15,4	1,045	16,0	148	13,2	76	15,0	246	15,7	106	14,0
\$35,000 to \$49,999	16,804	15,4	1,811	17,3	1,201	18,4	154	13,6	62	12,1	281	17,9	114	15,1
\$50,000 to \$74,999	20,056	18,4	1,729	16,5	1,078	16,5	174	15,4	63	12,3	284	18,1	131	17,3
\$75,000 y mayor	26,963	24,7	1,517	14,4	870	13,3	144	12,7	81	15,9	274	17,5	148	19,6

Fuente: Current Population Survey 2003

Finalmente, como último indicador del potencial económico de los emigrantes Mexicanos en EUA, destacaría el porcentaje de hogares que poseen el hogar donde residen. En 2002, un 53,7% del total de Mexicanos residentes en EUA poseían su propia casa. Este porcentaje, aunque menor como todos los anteriormente analizados que la media EUA que se situaba en el 75,3% de la población, es destacado porque refleja una cierta posición económica debido al alto valor de los inmuebles resultado de la especulación inmobiliaria en la mayor parte de países de la OCDE, incluyendo EUA.

Como conclusión de este análisis podemos argumentar que el potencial económico de los emisores de remesas es mucho mayor al de los receptores de remesas. Por tanto, este diferencial importante puede hacer que se mantenga la emigración de Mexicanos a EUA así como que se mantenga el envío de remesas de Mexicanos en EUA a sus familiares en México.

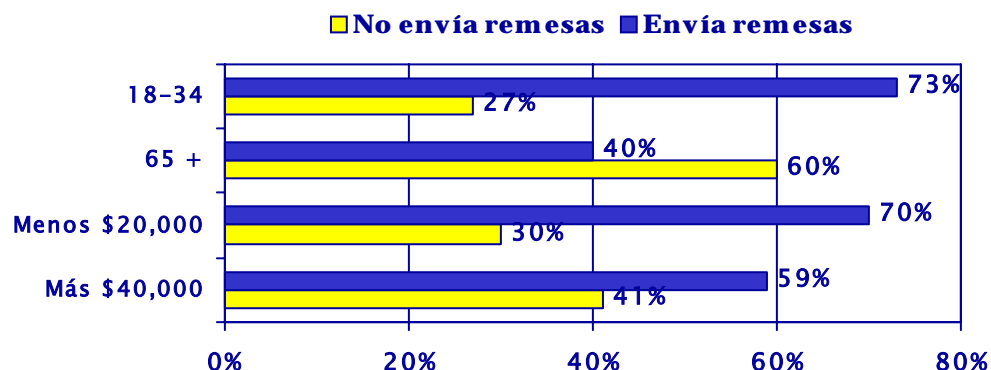
• Perfil emisor de remesas Mexicano a EUA:

El envío de remesas está muy generalizado entre la población Mexicana residente en EUA con un 65% de ella que alguna vez ha enviado remesas. Además el fenómeno del envío de remesas se presenta como muy generalizado, tanto entre emigrantes con bajo nivel adquisitivo como en emigrantes con niveles muy altos (+40.000 \$EUA anuales)

A pesar de que el perfil más común del emisor de remesas es el de trabajador con bajos niveles de educación, joven y recién llegado a EUA existe una amplísima parte del colectivo de emisores de remesas con sueldos medios-altos, en edad de máximo potencial económico y bien establecidos en EUA . En efecto un 21% de los emisores de remesas ganan más de 30.000 \$EUA anuales.

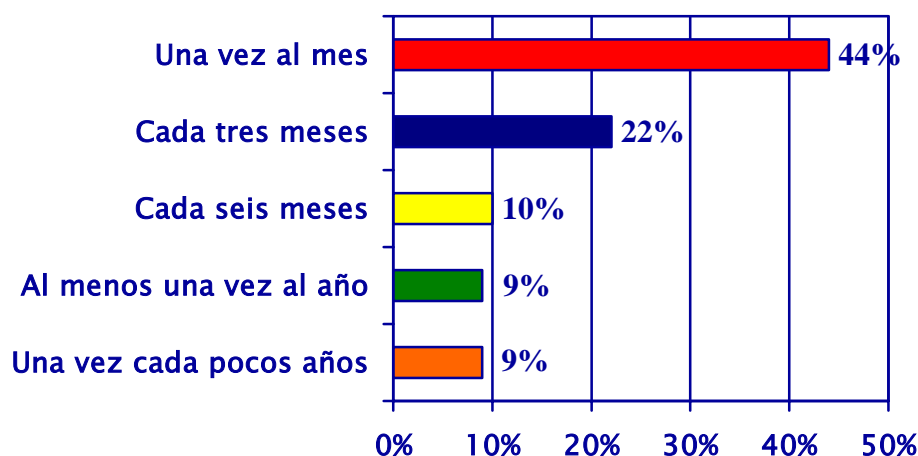
Por edad el segmento mayoritario del emisor de remesas es el de 25-34 años (36%), seguido por el segmento de 35-49 años (33%). El fenómeno de envío de

remesas también se muestra como muy generalizado tanto en los segmentos más jóvenes (un 73% de los Mexicanos residentes en EUA entre 18 y 34 años habían enviado remesas), como en los más mayores.



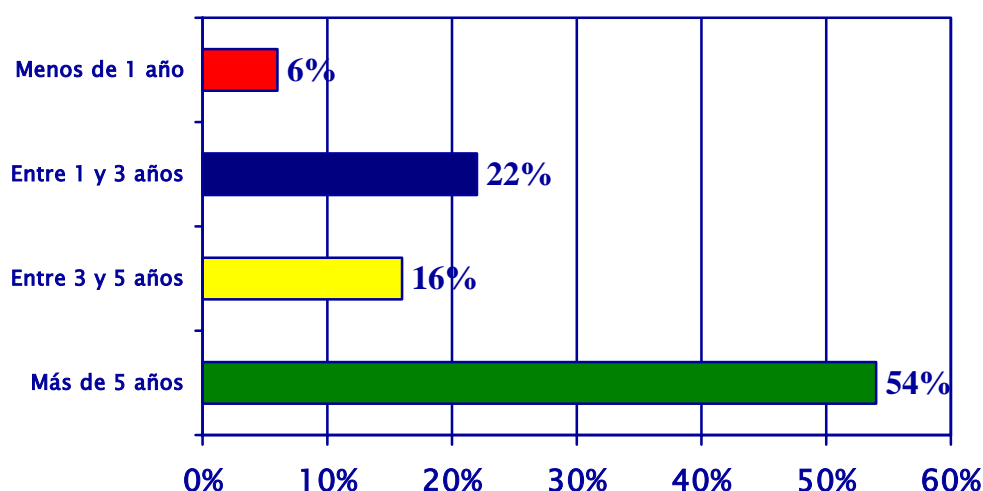
Fuente: Bendixen and Associates 2003

La frecuencia de envío de las remesas es también destacable. Un 44% de los inmigrantes Mexicanos en EUA envían remesas envían una vez al mes, mientras que un 22% envían cada tres meses, y un 10% cada seis meses. Por otra parte, la frecuencia de envío es mayor en los segmentos más jóvenes de la población, con un 58% de los emisores de entre 18 y 24 años que envían una vez al mes.



Fuente: Bendixen and Associates 2003

La estabilidad en el envío de remesas es también notoria entre los inmigrantes Mexicanos, con un 54% de los emisores que envían desde hace más de 5 años. Además un 16% de los emisores envían desde hace entre tres y cinco años, mientras un 22% desde hace entre uno y tres años.



Fuente: Bendixen and Associates 2003

5.2.5 Perfil y uso del receptor de remesas :

Según el estudio de beneficiarios de remesas de México realizado por el FOMIN²⁴⁷, el 41% de la población adulta de México tiene al menos un familiar que vive en EUA y el 48% de los Mexicanos ha recibido remesas de sus parientes residentes en México. Estos datos muestran que el alcance de las remesas llega ya a una amplísima parte de la sociedad Mexicana..

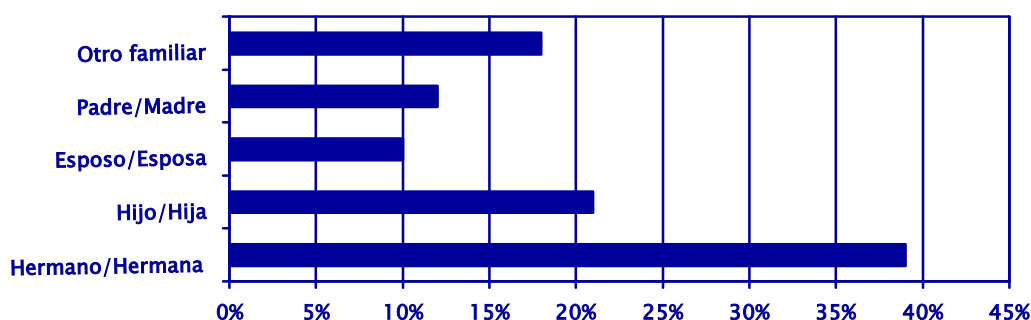
Las remesas circulan hacia todos los sectores de la sociedad Mexicana y prácticamente a cada una de las regiones. Además no hay diferencias estadísticas relevantes entre los beneficiarios de remesas y la población en general en cuanto a la edad, el perfil educacional o distribución de ingresos. La característica por la que claramente se distinguen los beneficiarios de remesas de la población en general es que la mayoría ostensible (63%) lo conforman mujeres.

El segmento mayoritario por distribución de ingreso de los receptores de remesas era de entre 1600 y 4000 pesos, representando un 44% de la población que recibe remesas. Este segmento era también el mayoritario en la población en general, puesto que representaba un 47% del total de la población. En términos de nivel de educación destacaban los receptores con secundaria o menos en proceso de completar sus estudios representando un 65% del total, mientras que este segmento representaba un 62% de la población. Por edad, destacaba la juventud de los receptores de remesas que en un 65% tenían entre 18 y 35 años, mientras que este segmento sólo representaba un 66% de la población.

²⁴⁷ FOMIN, 2003

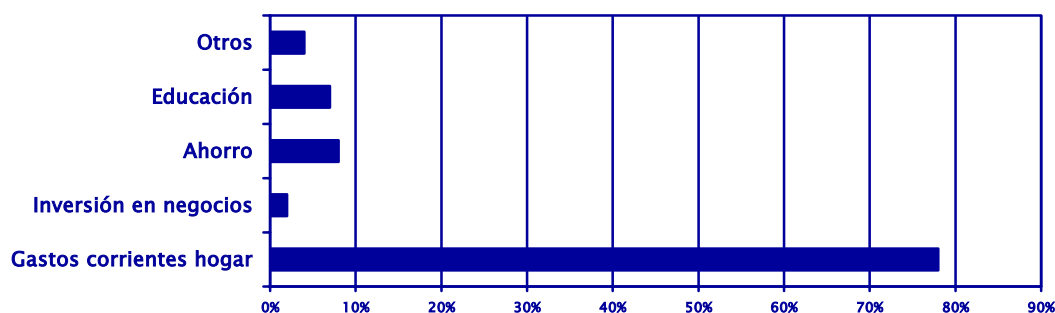
Los beneficiarios de remesas se concentran desproporcionadamente en los cinco estados siguientes: Guanajuato, Jalisco, Michoacán, San Luís Potosí y Zacatecas, que tienen la tradición de enviar emigrantes a los EUA²⁴⁸. No obstante, hay un alto grado de movimiento de remesas en la parte restante de México. Cerca del 68% de la población Mexicana vive fuera de las zonas tradicionales de emigración, y el 56% de los beneficiarios de remesas se encuentran en dichas zonas.

En términos de parentesco destaca la pertenencia a la unidad familiar como elemento determinante del envío de remesas. En efecto, un 39% son hermanos/hermanas del emisor, seguidos de hijo/hija con un 21%, padre/madre 12% y esposo/esposa con un 10%.



Fuente: Bendixen and Associates 2003

El dinero que se recibe se emplea prioritariamente en gastos corrientes como alimentos, alquileres o hipotecas y servicios públicos. El empleo de parte de las remesas en ahorros e inversiones representa en México el 17% del total de los envíos realizados.



Un patrón observado en este sentido es que las mujeres emplean con bastante asiduedad las remesas para capitalizar microempresas como talleres de confección o salones de belleza. El concepto de gastos corrientes es muy amplio y puede llegar a incluir partidas tan específicas como los gastos de material escolar (la educación primaria en México es gratuita). Las remesas también actúan como

²⁴⁸ Estos datos coinciden con los publicados por el Colegio de la frontera del norte, 2002.

seguro según el estudio, puesto que funcionan como una especie de póliza contra las altas y bajas de la vida económica.

La frecuencia media se estima 7 veces al año²⁴⁹. Por frecuencia de envío destaca el envío mensual de remesas que reciben un 39% de los receptores de remesas. En segundo lugar destaca el envío bi/trimensual que reciben un 29% de los receptores.

En cuanto a la duración del envío de remesas por parte del emisor a los receptores, destaca la estabilidad de estas. En efecto, un 61% de los receptores declaran haber recibido la misma cantidad de dinero en los dos últimos años. Además un 33% de los receptores declaran haber recibido remesas durante más 5 años, mientras que un 15% declaran haberlas recibido desde entre tres y cinco años. Finalmente, un 43% espera continuar recibéndolas en los próximos años.

El impacto que tienen las remesas en la elección de emigrar queda constatado por el diferencial entre la voluntad de los que reciben remesas y los Mexicanos que no. En efecto, mientras un 26% de los receptores de remesas está pensando en emigrar sólo un 19% de la población en general lo está considerando. Esto se debe al impacto que tienen las remesas en los hogares de los emigrantes, que según un 67% mejora considerablemente su nivel de vida.

Otro elemento clave para determinar la relación entre remesas e emigración es el compromiso previo que realizan los emigrantes antes de salir de México de enviar dinero a sus familiares en México. Según un estudio reciente que también publicó el Banco Interamericano de Desarrollo (FOMIN)²⁵⁰, el 51% de los emigrantes Mexicanos se comprometen con sus familias a enviarles dinero antes de emigrar a EUA.

5.2.6- Necesidad del receptor de remesas:

- **Evolución de los ingresos individuales:**

La evolución del PIB per cápita real en el periodo 1992-2002 fue positiva aumentando un 11,26%, dando muestras de una estabilización relativa de la situación económica en México. En efecto aunque en el periodo 1992-96 el PIB per cápita cae de 13.009 Pesos (1992) a 12.811 Pesos (1996) debido a la crisis del tequila, este se recupera en 1998 llegando a los 13.485 Pesos, y continuando su recuperación hasta 2002 cuando este ratio se sitúa en 14.475 Pesos.

Sin embargo, dadas las extremas desigualdades en la economía Mexicana, el análisis que mejor muestra la evolución de las necesidades de los Mexicanos es el ingreso medio por quintil de ingreso²⁵¹. Siguiendo esta metodología, y en función

²⁴⁹ Coincide con los datos de Banxico (7,6)

²⁵⁰ FOMIN, 2003

²⁵¹ Calculado como PIB real per cápita por quintil de ingreso

de los datos proporcionados sobre distribución del Ingreso por el INEGI, obtenemos que en el periodo 1992-2002 el ingreso medio de los quintiles (I a IV) creció un 19,03% el primero, un 16,56% el segundo, un 18,22% el tercero y un 16,74% el cuarto.

Ingresos Pesos Reales(Precios 1992)	1992	VAR%	1996	VAR%	1998	VAR%	2002	VAR % (2002-92)
quintil 1	2.797	9,70%	3.068	-8,58%	2.805	18,69%	3.329	19,03%
quintil 2	5.464	3,63%	5.663	-1,05%	5.603	13,67%	6.369	16,56%
quintil 3	8.326	2,24%	8.513	3,20%	8.786	12,04%	9.843	18,22%
quintil 4	13.205	-0,80%	13.100	5,00%	13.755	12,08%	15.416	16,74%
quintil 5	35.257	-4,38%	33.713	8,20%	36.478	2,58%	37.418	6,13%
PIB per cápita real	13.009,88	-1,53%	12.811,47	5,26%	13.485,31	7,34%	14.475,23	11,26%

Fuente: Cálculos propios en base a datos de INEGI, Banxico y FMI

El crecimiento de los ingresos medios del primer, segundo, tercer y cuarto quintil es claramente superior al crecimiento del PIB per cápita que fue en el periodo del 11,26%. Sin embargo los ingresos del quintil superior descendieron relativamente respecto al aumento del PIB per cápita anual ya que sólo aumentaron un 6,13%.

La evolución en el periodo del ingreso de los quintiles inferiores ha sido desigual. Entre 1992 y 1996, a pesar de que el PIB per cápita cayó un 1,53% en términos reales los ingresos medios de los quintiles inferiores aumentaron gracias a un aumento de su porcentaje en la distribución del ingreso. El primer quintil pasó del 4,3% al 4,79%, el segundo quintil aumentó del 8,4 al 8,84%, el tercer quintil del 12,8 al 13,29% y el cuarto del 20,3 al 20,45% del ingreso total.

Sin embargo en el periodo 1996-98 la distribución del ingreso de los cuatro primeros quintiles disminuyó, lo que hizo que el aumento del PIB per cápita real que se produjo sólo aumentara los ingresos de los quintiles III, IV y V. La mejora en la distribución del ingreso en el periodo 1998-2002 combinada con el aumento del PIB per cápita del 7,34% en este periodo hizo que los ingresos medios en este periodo aumentaran para los cuatro primeros quintiles de ingreso.

En el periodo analizado 1992-2002 por tanto podemos concluir que no hubo aumento de las necesidades económicas de los Mexicanos que pudieran explicar un aumento de las remesas tan importante como el que se produjo. De hecho el ingreso medio de los cuatro primeros quintiles aumentó en mayor tasa que el aumento del PIB per cápita, gracias a una mayor participación en el crecimiento económico del país. Sin embargo, los ingresos de los quintiles inferiores no llegaron a solventar el problema de pobreza extrema que viven muchos hogares en México, lo que hizo que el motivo estructural que motiva a los Mexicanos a emigrar y enviar remesas se mantuviera constante durante el periodo, y que gracias a la mejora en los sistemas de envío las remesas aumentaran de forma muy relevante.

Distribución Ingreso	1992	VAR%	1996	VAR%	1998	VAR%	2002	VAR % (2002-92)
quintil 1	4,30%	11,40%	4,79%	-13,15%	4,16%	10,58%	4,60%	6,98%
quintil 2	8,40%	5,24%	8,84%	-6,00%	8,31%	5,90%	8,80%	4,76%
quintil 3	12,80%	3,83%	13,29%	-1,96%	13,03%	4,37%	13,60%	6,25%
quintil 4	20,30%	0,74%	20,45%	-0,24%	20,40%	4,41%	21,30%	4,93%
quintil 5	54,20%	-2,90%	52,63%	2,79%	54,10%	-4,44%	51,70%	-4,61%
Total	100,00%	0,00%	100,00%	0,00%	100,00%	0,00%	100,00%	0,00%

Fuente: Cálculos propios en base a datos de INEGI y Banxico

- **Hogares en situación de pobreza extrema:**

El análisis del porcentaje de los hogares en situación de pobreza²⁵², entendidos como aquellos hogares cuyo ingreso es inferior al doble del costo de una canasta básica de alimentos ²⁵³, muestra una estabilización en el periodo 1984-2002. En 1984 este porcentaje era del 34%, en 1994 del 36% y en 2002 del 33%. El porcentaje de hogares en situación de pobreza es superior en las zonas rurales, que en las urbanas, representando en 2002 un 45% en las zonas rurales mientras que en las zonas urbanas era del 27%. Su comportamiento sin embargo sigue la misma tendencia, subiendo entre 1 y 2 % en el periodo 1984-94, y descendiendo después entre 1994 y 2004 un 2% en ambos casos.

El análisis de los hogares en situación de indigencia²⁵⁴, definidos como el porcentaje de hogares cuyo ingreso es inferior al costo de una canasta básica de alimentos se mantuvo también estable en el periodo 1984-2002, representando un 11% de los hogares en 1984, el 12% en 1994 y nuevamente el 11% en 2002. Este porcentaje también es claramente inferior en las zonas urbanas que en las rurales, representando en 2002 en las primeras el 5% de los hogares, mientras que en las zonas rurales este porcentaje era del 21%.

²⁵² CEPAL, 2003

²⁵³ Incluye a los hogares en situación de indigencia

²⁵⁴ CEPAL, 2003

6- MODELO PROPUESTO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS DE BAJO COSTE PARA SEGMENTOS DE BAJOS INGRESOS

6.1 – CAUSAS QUE EXPLICAN LA FALTA DE ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN MÉXICO:

El problema de la falta de acceso a servicios financieros se explica por una oferta inadecuada de servicios financieros a segmentos de bajos ingresos y pequeñas/medianas empresas. Para resolver este problema se propone desarrollar un modelo de distribución de servicios financieros más eficiente, capaz por tanto de servir a clientes que generan un ingreso marginal potencial menor.

Las estrategias de la banca comercial presente en México²⁵⁵, enfatizan la segmentación del mercado, el control de los costos y el control del riesgo como elementos definitorios de su estrategia comercial. En este sentido, el nivel de desigualdad económica provoca que sólo unos segmentos sean atractivos para la banca comercial establecida en el país.

La estrategia comercial definida en términos de localización, precio y productos persigue fundamentalmente servir a los segmentos de mayor valor. El concepto de valor para una entidad bancaria se determina como el valor actual neto de todos los ingresos actuales y futuros que se espera que un cliente genere para una entidad bancaria. En el caso Mexicano los clientes de alto valor son fundamentalmente los individuos que mayor cantidad de activos tienen depositados con una entidad bancaria²⁵⁶, por lo que la banca comercial define sus estrategias para servir a los segmentos más favorecidos de la sociedad Mexicana.

Se trata en definitiva de un problema de oferta inapropiada de servicios financieros no de demanda²⁵⁷, en el que los modelos de negocio utilizados por las entidades financieras presentes en México no permiten servir a los clientes de bajo valor rentablemente. Adicionalmente, los costes de estos modelos de negocio inapropiados se ven incrementados por los requerimientos regulatorios, que exacerban más si cabe el problema de oferta inapropiada²⁵⁸.

6.1.1-La localización geográfica:

La falta de acceso a las oficinas bancarias es la primera causa considerada del bajo nivel de bancarización que sufre la población Mexicana. En efecto, unos de los elementos necesarios más importantes para que la población acceda a los servicios bancarios es la cercanía a las agencias o distribuidores de estos servicios.

²⁵⁵ Estrategia de segmentación utilizada por la banca Española

²⁵⁶ Otros factores como la tenencia de productos y la edad también influyen, aunque en menor manera

²⁵⁷ Banco Mundial, 2003

²⁵⁸ CGAP, 2005

Densidad bancaria en México comparada con Latinoamérica y España		
	Sucursales por KM cuadrado	Población atendida por sucursal
México	0,004	13295
Argentina	0,002	9154
Chile	0,002	10671
Brasil	0,003	6542
Colombia	0,003	6000
España	0,028	2853

Fuente: Banco Mundial 2003

Como muestra la tabla anterior la población atendida en sucursal es en México la mayor de toda la muestra analizada. Este ratio calculado dividiendo la población total por el número de oficinas bancarias del país, muestra como la densidad bancaria definida en estos términos en México es la peor de los países analizados en la muestra. No sólo es claramente peor que la Española, sino también es peor que la de Colombia, Brasil, Chile y Argentina.

El alto número de población atendida por sucursal se explica por el bajo valor medio de la población Mexicana para el sistema financiero. En efecto, la estrategia de segmentación por valor antes mencionada no sólo se aplica a nivel de cliente sino también a nivel de oficina. Por tanto si el número de clientes servidos por una determinada oficina no genera suficientes ingresos para rentabilizar los costes de la oficina, la oficina se cierra y sólo se mantiene el servicio a los clientes de alto valor mediante sistemas de distribución alternativos²⁵⁹.

El factor coste de la oficina es por tanto también explicativo del bajo nivel de densidad bancaria existente en México. En efecto el ratio de eficiencia de los bancos Mexicanos, definido como los gastos operativos divididos por el total de ingresos no es suficientemente competitivo.

El otro ratio analizado en esta tabla muestra como el número de sucursales por KM cuadrado en México es también destacadamente inferior al Español, aunque algo superior al del resto de los países de Latinoamérica. La mayor densidad de oficinas por KM cuadrado de México respecto al resto de los países de Latinoamérica se debe a la mayor densidad de población por KM cuadrado que tiene México, aunque su bajo valor muestra un problema común a la mayor parte de la región, la falta de cobertura bancaria del sector rural. Esta falta de cobertura en el sector rural refleja un problema general de falta de infraestructuras en dichas

²⁵⁹ Agentes, banca electrónica etc..

zonas, que combinado con los problemas de seguridad impiden el desarrollo económico de dichas zonas.

Existe además dentro de la propia República Mexicana una gran diferencia entre la densidad de agencias bancarias. En efecto, mientras en el Distrito Federal se localizan el 19% de las agencias bancarias, en estados como Chiapas y Baja California no encontramos más del 1% de las agencias bancarias del país ²⁶⁰. Dentro del propio Distrito Federal, las desigualdades son también notorias, con colonias como Cuathemoc que concentran el 20,7% de las agencias bancarias, mientras que Milpa alta sólo tiene el 0,4%.

6.1.2-Altos precios de los servicios financieros ofrecidos :

El segundo problema fundamental que explica la falta de acceso a los servicios financieros en México es el referido a los costes y requerimientos para acceder a ellos. En este punto analizaré por tanto los costes referidos a los medios de pago, cuentas corrientes (acceso a depósitos) y crédito al consumo. Los costes de estas tres partidas son en México más altos que en el mercado de referencia España, a pesar de que el PIB per cápita es claramente inferior y por tanto los clientes tienen menor poder adquisitivo.

Este alto coste relativo de los servicios financieros es en México especialmente fácil de detectar gracias a la importante presencia de banca extranjera, lo que hace fácilmente comparable los precios de los servicios financieros ofrecidos en México por una entidad con los de la casa matriz. La tabla siguiente compara dichos costes y se observa claramente como los servicios ofrecidos por la banca Mexicana, mayoritariamente banca extranjera, son más caros en México que en los países de origen de dichas entidades. En concreto, destaca el coste de las cuentas corrientes y cuentas de cheques. Las comisiones por tarjeta son relativamente similares, aunque son sólo accesibles para los clientes con cuenta corriente o de cheques, lo que limita de forma importante su acceso a la población. Finalmente, el coste del crédito es muy superior en México a los países origen de las entidades financieras.

²⁶⁰ Condusef, 2003

Comparación costes servicios financieros en México/ Países de origen²⁶¹

Proporción en la que los costes en México superan a los de la casa Matriz				
	Cuenta Corriente	Cuenta de cheques	Comisiones Tarjeta	Tasa Interés Crédito Consumo
Banamex	2,5	34,3	1,1	9,4
BBVA Bancomer	7,7	2	1,1	9,2
Santander Serfin	10,5	2,6	1	N/A
HSBC	3,9	0,4	0,6	4,8
Scotiabank	18,2	2,6	1,9	4,3

El alto coste de los servicios financieros en México se explica en mi opinión por tres factores: La falta de competencia en el sistema financiero Mexicano, la estrategia por valor que siguen las entidades financieras y que determina criterios de selección adversa²⁶², y los condicionantes de riesgos y coste de capital del país Azteca respecto de los países de origen de las entidades financieras.

En México el grado de concentración del sistema financiero es muy alto. En septiembre 2003²⁶³, las diez primeras entidades contaban con el 99,6% de las cuentas de disposición inmediata (incluidas cuentas de cheque y de ahorro), 99,3% de los depósitos a plazo y 95,6% de las tarjetas de crédito. Esta concentración no sólo es muy superior que en España, donde los dos bancos líderes BBVA y SCH no tienen más del 20% cada uno, sino también en Latinoamérica²⁶⁴. En Argentina por ejemplo, los diez primeros bancos cuentan con 55% de las cuentas de cheques, 53% de ahorro, 42% de los depósitos a plazo y 49% de las tarjetas de crédito. En Colombia los diez primeros concentran 66,8% de las cuentas de cheques, 81,1% de las de ahorro y 67,2% de los depósitos a plazo. Sin la presión de la competencia los bancos fijan sus precios con mayor libertad y por tanto resultan ser más elevados.

La selección adversa resultado de la aplicación de la estrategia por valor es la segunda causa que argumento explica los altos costes de los servicios financieros en México. La estrategia de gestión de clientes por valor determina de forma genérica que según el valor económico que el cliente genere a la entidad financiera este recibirá un determinado tipo de servicio²⁶⁵.

Este servicio se determina en términos de canales de relación con el cliente (oficina, call center, internet), tipo de gestión de dicho cliente (personal, masiva) y precios ofrecidos. El valor del cliente por otra parte se determina a partir de los

²⁶¹ Informe del Banco de México para la comisión de hacienda del senado de la república, Marzo 2004

²⁶² Ruiz Durán, 2004

²⁶³ Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2003

²⁶⁴ Ruiz Durán 2004

²⁶⁵ Esta estrategia es la base de las estrategias comerciales basadas en Customer Relationship Management (CRM)

márgenes generados por la entidad sobre los flujos presentes y futuros²⁶⁶ de activo y pasivo gestionado por la entidad financiera de cada uno de los clientes, menos los costes de gestión de dicho cliente.

En términos generales las partidas de ingresos se refieren a comisiones de inscripción, mantenimiento, transaccionales y margen de intermediación. Las partidas de costes más relevantes por su parte son los gastos de comercialización, mantenimiento, marketing, campañas comerciales y coste del capital.

En el caso de México la aplicación de una estrategia de valor por cliente determina que sólo una parte muy reducida de la población presenta rentabilidad positiva, y merece por tanto la prestación rentable de servicios financieros. Dicha rentabilidad negativa se explica fundamentalmente por los bajos niveles de activos y pasivos de lo clientes Mexicanos, pero también por los altos costes operativos de los bancos Mexicanos lo que se traduce en puntos de equilibrio por cliente que requieren mayores ingresos por cliente que en países como España donde los costes son menores.

Los altos niveles de costes se explican fundamentalmente por dos razones. En primer lugar por los bajos niveles de eficiencia de los bancos mexicanos, que se explican por los altos costes comerciales, administrativos y regulatorios respecto de los ingresos de dichas entidades. En segundo lugar por los niveles de riesgo inherentes a la economía Mexicana que provocan tanto un mayor coste de capital como una mayor pérdida esperada por morosidad. Posteriormente analizaré con más detalle los sistemas de análisis de riesgo de los bancos mexicanos, y argumentaré que dichos sistemas tienen fallos que no permiten discriminar los clientes potencialmente morosos de los no morosos, por lo que se termina determinando precios ajustados a morosidades esperadas muy elevadas que amplifica las estrategias de selección adversa antes mencionadas

La solución estratégica que los bancos proponen es por tanto una selección de la población Mexicana en función de precios muy altos de servicios básicos como cuentas corrientes o de cheques. Otra estrategia de discriminar es requerir altos balances para la apertura de cuentas, lo que también es un forma de selección adversa por precios ya que el coste de oportunidad de balances no remunerados es una estrategia equivalente a la determinación de precios altos.

6.1.3-Metodologías inapropiadas de análisis de riesgos crediticios:

Los procesos de análisis de riesgo crediticio bancario en México se basan primeramente en análisis de los flujos de caja previstos del cliente que pide el crédito. Las entidades financieras consideran en su análisis de riesgos también otras variables que les permiten ajustar las expectativas de morosidad de sus

²⁶⁶ Los flujos futuros se calculan a partir de una modelización del comportamiento del cliente en base a su edad, situación personal y profesional que las entidades más avanzadas han desarrollado

clientes. Se trata de variables de vinculación con la entidad y variables sociodemográficas.

La determinación de los flujos de caja previstos se basa en los datos profesionales del cliente que pide el crédito. Comparando estos flujos con los pagos previstos del crédito y determinando así su capacidad de pago. Este proceso de análisis y decisión es aplicable a todos los productos de crédito, aunque algunos como los créditos hipotecarios o los créditos a las pequeñas y medianas empresas tienen sus especificidades que serán tratadas con mayor detalle posteriormente.

Para los clientes asalariados los datos profesionales se basan en las nóminas recibidas y para los no asalariados en las declaraciones a la hacienda pública. Dada la importancia del sector informal en México²⁶⁷, fundamentar la decisión crediticia en estos datos supone un grave problema para la gran parte de la población Mexicana que genera sus ingresos en el sector informal, ya que no pueden justificar su capacidad de pago y por tanto no pueden acceder al crédito.

El segundo tipo de variables analizadas en el proceso de análisis crediticio son las variables de vinculación. Estas variables miden la relación del cliente con la entidad utilizando como indicadores el número de productos contratados, el valor del negocio del cliente con la entidad, la rentabilidad del cliente y la experiencia de pagos y morosidad de dicho cliente. Las variables de vinculación tienen una alta representatividad en sociedades altamente bancarizadas como la Española, en la que las entidades tienen plena información sobre sus clientes. Sin embargo, en México al ser el nivel de bancarización muy bajo esta información sólo es aplicable a un porcentaje muy bajo de la población, por lo que el resto de la población ve como el dictamen de su análisis de riesgos basado en estas variables le impide acceder al crédito.

El tercer tipo de variables analizadas en el análisis de riesgos son las variables sociodemográficas, tales como la edad, el estado civil, lugar de residencia, número de hijos.. Dada la mayor accesibilidad a este tipo de datos, una mayor ponderación de datos sociodemográficos en el análisis de riesgos de una entidad financiera aumenta la accesibilidad al crédito. Este aumento del crédito no tiene por qué implicar un aumento de la morosidad, si los datos sociodemográficos son correctamente ponderados y validados y se cuenta con bases de datos públicas²⁶⁸ que midan la experiencia crediticia de este tipo de clientes.

La conclusión de este análisis es que el bajo nivel de acceso al crédito en México se explica por la excesiva ponderación de variables profesionales y de vinculación. En efecto al tratarse de bases de datos limitadas a un pequeño sector de la población Mexicana por características estructurales de esta economía tales como la importancia del sector informal o el bajo nivel de bancarización, el dictamen del análisis de riesgos resulta negativo para una gran parte de la

²⁶⁷ Commission for Labor Cooperation in North America, 2003

²⁶⁸ Los Bureaux de crédito son bases de datos de acceso público pero de propiedad pública o privada

población Mexicana. Se necesitaría por tanto reanalizar las fuentes de información de datos profesionales que permitieran incluir a la vasta economía informal que existe en México. Con ello se conseguiría aumentar los niveles de bancarización y por tanto mejorar la relevancia de las variables de vinculación. Otra alternativa es la mayor ponderación de los datos sociodemográficos en la determinación del análisis de riesgos, aunque dicho cambio requeriría del desarrollo de mecanismos de seguimiento de la morosidad internos (sistemas de seguimiento por perfil sociodemográfico) y externos (bureaux de crédito), que permitieran aumentar el accesos al crédito manteniendo ratios de morosidad controlados. Todas estas estrategias serán analizadas posteriormente con más detalle.

6.1.4-Marco regulatorio inapropiado

Hasta la llegada de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) el panorama regulatorio del sector estaba altamente fragmentado y era poco comprensible, lo que dejaba a un gran número de instituciones operando al margen de la ley. Además, dicho contexto no favorecía el desarrollo de redes que pudieran beneficiar de sinergias operativas, elemento fundamental para el desarrollo eficiente del sector.

La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) aprobada en 2001 y con vigencia desde enero de 2006 intentaba paliar esta fragmentación regulatoria, unificando de una vez por todas las diferentes regulaciones y figuras jurídicas existentes. Además, la creación del Banco de Servicios Financieros (Bansefi), intentaba fomentar la creación de redes nodales que pudieran explotar sinergias operativas y por tanto distribuir servicios microfinancieros eficientemente. Sin embargo la LACP ha sido muy criticada tanto por el sector de ahorro y crédito popular²⁶⁹, como por los organismos multilaterales expertos en la materia²⁷⁰.

El problema fundamental que plantea la Ley de ahorro y crédito popular Mexicana son los altos costes de supervisión que implica. Aunque no existen números verificables que lo muestran, la percepción general es que los costes de supervisión son muy altos. Además de los costes de inscripción en las federaciones mediante la participación en su capital, los costes de supervisión se estiman en unos 1900 dólares mensuales. Dichos costes incluyen mantenimiento de los Comités de supervisión independientes en la federación, los gastos que la federación debe pagar a la confederación y a la Comisión nacional bancaria y de valores así como los gastos de desplazamiento para supervisión sobre el terreno. Dicha estimación no incluye los gastos de reporting y las adaptaciones necesarias en los sistemas para poder aportar la información necesaria requerida por la Comisión nacional bancaria y de valores las federaciones y las confederaciones.

El coste de dicho sistema de supervisión impacta diferentemente dependiendo del tamaño de institución de ahorro y crédito popular. Se estima, que dicho coste

²⁶⁹ Alcona, 2005

²⁷⁰ CGAP, 2005

puede llegar a representar el 5% de los ingresos de las instituciones de menor tamaño, y el 0,05% para los miembros del sistema de ahorro y crédito popular de mayor talla. Tanto la ayuda técnica de Bansefi, como la de fundaciones independientes, están intentando subsidiar el coste de dicha supervisión llegando algunos casos a reducir dicho coste a 320 dólares mensuales. Sin embargo, estos subsidios son limitados en el tiempo y el verdadero impacto de su coste se verá cuando dichas ayudas finalicen. Además, para las instituciones actualmente ya reguladas por la Comisión nacional bancaria de valores el coste regulatorio todavía mayor a corto plazo, ya que deben responder a los requerimientos regulatorios de la ley actual y a los de la ley de ahorro y crédito popular mientras dure el proceso de transición.

Por otra parte, la banca comercial tradicional se enfrenta también a requerimientos en términos de reservas, condiciones de seguridad y otros requisitos que hacen imposible pueda ofrecer servicios financieros básicos a los segmentos con menor poder adquisitivo de la sociedad Mexicana.

6.2. ELEMENTOS INSTITUCIONALES DEL MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS PROPUESTO:

Las causas analizadas que explican los bajos niveles de bancarización que sufre México requieren de elementos institucionales que presenten una solución que resuelva problemas tales como los altos precios de los servicios financieros, la escasa densidad bancaria, las metodologías de riesgos no adecuados a la realidad económica del país y la inadecuada legislación.

La escasa densidad de agencias bancarias, y los altos precios de los servicios financieros se deben combatir en mi opinión con una estrategia que genere nuevos modelos de negocio en la distribución de productos financieros de bajo coste y que por tanto aumente la competencia en el sector. Por otra parte, la poca eficiencia de las metodologías de riesgo debe combatirse mediante la creación de sistemas que incluyan a la vastísima economía informal que existe en México, mediante desarrollos institucionales y metodológicos que lo permitan.

La importancia creciente que tienen las remesas de inmigrantes en México, especialmente para los segmentos de bajos ingresos requiere que un modelo de distribución de servicios a bajo coste eficiente incluya como elemento básico mecanismos que permitan la optimización del impacto de las remesas.

El elemento final del modelo de distribución de servicios financieros que voy a proponer en este apartado es la implantación de una estructura nodal en red. En efecto, el análisis de los procesos bancarios muestra que las necesidades tanto de infraestructura tecnológica como de estructura organizativa son tales, que requieren de una escala mínima. Dicha escala, en el sector de ahorro y crédito popular debe obtenerse mediante estructuras en red, con un nodo coordinador que provea servicios centrales²⁷¹.

El modelo de distribución de servicios financieros que voy a presentar en este capítulo estará estructurado en cinco apartados, cada uno de ellos describiendo uno de los elementos del modelo:

- 1- Productos financieros de bajo coste
- 2- Redes de distribución alternativas
- 3- Metodologías de análisis de riesgo alternativas
- 4- Optimización del impacto de las remesas
- 5- Estructura nodal en red

El análisis de cada uno de estos elementos presentará no sólo la descripción genérica de la solución propuesta, sino también como las mejores prácticas de la industria bancaria en México podrían aplicarse al sector del ahorro y crédito popular.

²⁷¹ Esquema similar al existente en España en el contexto de la Confederación española de cajas de ahorros: Gardener, Lolyneaux, Bisoni, Cosma, Carbó, López del Paso, Rodríguez Fernández, 2002

- **Productos financieros de bajo coste como solución propuesta al problema de los altos precios de los servicios financieros ofrecidos :**

Para resolver el problema planteado por el alto coste de los servicios financieros en México, se presentará como solución potencial la comercialización de productos de banca electrónica, en base no sólo a su eficiencia en costes sino también a su más eficiente asignación producto-segmento que permite adecuarse mejor a las necesidades de clientes de menor ingreso sin necesidad de incluir funcionalidades no demandadas que aumenten su coste innecesariamente.

Se justificará también la comercialización de productos de banca electrónica en base a los instrumentos de gestión comercial y gestión de riesgos que permiten utilizar, y que aseguran a los emisores de dicho productos su rentabilidad incluso con clientes de bajos ingresos. Finalmente, se argumentará como dichos productos son también la base para el desarrollo de redes punto de venta y cajeros automáticos, que permiten gestionar redes de distribución de servicios financieros muy capilares con costos de gestión muy limitados.

- **Redes de distribución alternativas como solución propuesta al problema de la localización geográfica:**

Para resolver el problema planteado de la escasez de capilaridad de las redes de distribución en México, se presentarán las mejores prácticas existentes de la industria financiera en México basadas en redes de comercialización alternativas tales como las mejores prácticas en comercialización por telemarketing de la industria bancaria, las mejores prácticas de la industria bancaria en la gestión de redes de agentes, así como la utilización y potenciación de entidades de ahorro y crédito popular para la distribución de servicios financieros.

- **Utilización de metodologías alternativas de análisis de riesgos como solución propuesta a la actual utilización de metodologías inapropiadas de análisis de riesgos crediticios:**

Para resolver el problema planteado por la actual utilización de metodologías inapropiadas de análisis de riesgos crediticios en México, se presentará como solución potencial la utilización de metodologías alternativas en primer lugar el desarrollo de los mecanismos de intercambio de información sobre acreedores (registro crediticios, centrales de información o bureaux de crédito) tan utilizados por los operadores de banca electrónica en México.

En segundo lugar, siguiendo la metodología de descripción y análisis de aplicación de mejores prácticas, se presentarán las mejores prácticas en metodologías de riesgos propias de los operadores de banca electrónica y entidades financieras en México. Dichas mejores prácticas incluirán no sólo la descripción de metodologías

de análisis de admisión del riesgo, sino también sistemas de análisis comportamental y seguimiento del riesgo.

Finalmente, la descripción de las mejores prácticas de la industria financiera Mexicana concluirá con una descripción de las metodologías de análisis del riesgo de admisión, comportamental y de seguimiento aplicadas a las pequeñas y medianas empresas, segmento que como los segmentos de bajos ingresos de clientes particulares carece de forma destacada de servicios financieros y específicamente de acceso al crédito.

- **Optimización del impacto de las remesas**

La no utilización de los flujos de remesas de inmigrantes recibidos en México no son en sí un problema que explique el problema de la falta de acceso de servicios financieros en México, ya que la mayor parte de países con servicios financieros inclusivos de la mayor parte de su población los desarrollaron sin contar con flujos de remesas.

Sin embargo, en el caso de México y dada la importancia de los flujos recibidos, la no utilización de las remesas de inmigrantes para la potenciación de los sistemas de ahorro y crédito popular es dejar pasar una oportunidad de oro que pudiera, aplicando las soluciones de oferta presentadas anteriormente, fortalecer de forma clara no sólo los pasivos de dichas entidades sino también su capacidad de generar crédito para los segmentos de menores ingresos y las pequeñas y medianas empresas.

Para analizar como las remesas pudieran ser parte de este modelo de distribución de servicios financieros a segmentos de bajos ingresos propuesto en esta tesis doctoral, se han analizado tanto el impacto macroeconómico como el microeconómico de las remesas en los hogares Mexicanos.

De especial relevancia será el análisis microeconómico, que analiza en primer lugar los factores que explican la evolución de las remesas tales como la evolución del número de migrantes, los mecanismos y costes de envío, y que nos permitirán justificar si estos flujos son confiables o no cuando los consideramos como elementos base de un sistema de ahorro y crédito popular.

La segunda parte del análisis microeconómico analizará los factores que podrían justificar la inclusión de estos flujos de remesas en los análisis de riesgo crediticio de las entidades de ahorro y crédito popular. El análisis de dichos factores requerirá una descripción del perfil del emisor de las remesas y del perfil y del uso que haga de ellas el receptor de las remesas.

Las remesas representan también una oportunidad para resolver el problema de la falta de acceso de segmentos de bajos ingreso a servicios financieros no sólo porque suponen una transferencia de capital cuya inclusión en los balances de las entidades de ahorro y crédito popular refuerza claramente su capacidad de servir

a sus clientes, sino porque también los procesos utilizados generan sinergias con el negocio bancario que explotadas adecuadamente permiten tanto disminuir los costes como aumentar los ingresos de las entidades que operen en ambas industrias.

Para mostrar dichas sinergias se deberán comparar las cadenas de valor del negocio bancario y del negocio de las remesas, obteniendo los elementos comunes y por tanto los ahorros de costes potenciales que podría generar una entidad de ahorro y crédito popular presente en ambas actividades.

- **Utilización de sistemas nodales en red como solución propuesta al problema del marco regulatorio inapropiado**

El problema regulatorio está en gran medida fuera del alcance de esta tesis, tanto en términos de requerimientos de capital, funcionalidades permitidas como costes regulatorios estimados. Sin embargo, en el análisis de la solución potencial a este problema describiré la necesidad de aprovechar el nodo de servicios que la nueva ley de ahorro y crédito popular confiere al Banco de Servicios Financieros (Bansefi).

El necesario aprovechamiento y eventual refuerzo de este nodo de servicios que crea la nueva ley, se debe a la necesidad de economías de escala que requieren las entidades de ahorro y crédito que sigan el modelo de distribución de servicios financiero propuesto en los puntos anteriores. En efecto, el coste de la emisión de productos de banca electrónica, la creación de redes de distribución alternativas, y la aplicación de las mejores prácticas en análisis y seguimiento de riesgos crediticios requieren de inversiones inalcanzables para las pequeñas entidades que componen el sector del ahorro y crédito popular en México.

En este apartado detallaré no sólo dicho coste tanto en términos de infraestructuras tecnológicas y estructuras organizativas de los procesos bancarios. En este sentido, propondré también qué tipo de servicios el nodo del sistema (Bansefi), debería proporcionar al sistema de entidades de ahorro y crédito popular y bajo qué régimen económico.

6.3- VALIDACIÓN TEÓRICA DEL MODELO PROPUESTO

Los elementos del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste presentados deben asegurar que las entidades que lo sigan, puedan realizar las funciones que las entidades financieras deben realizar para asegurar una eficaz asignación de recursos²⁷².

La justificación básica de la existencia de instituciones financieras se basa en la transformación de insumos (depósitos) en productos (préstamos), desarrollando por tanto la actividad de la transformación de activos financieros. Las instituciones financieras juegan un rol fundamental en la transformación de depósitos de bajo monto medio, con una duración a corto plazo y bajo riesgo asociado en préstamos de mayor monto medio, a medio o largo plazo y con riesgo asociado. En este sentido, podríamos definir a las instituciones financieras como aquellas que proveen servicios de agregación, temporalización y transformación del riesgo²⁷³. Sin embargo, esta definición no explica el porqué los prestatarios no realizan dicha transformación directamente.

La teoría microeconómica presenta un modelo basado en las economías de escala y alcance que justifica la prestación de dichos servicios por entidades financieras, que se alcanzan mediante la especialización en la actividad de transformación de activos financieros. El origen de estas economías de escala y alcance se basa en los costes de transacción asociados a la transformación de dichos activos financieros²⁷⁴.

El concepto de costes de transacción aparece desde los inicios del desarrollo de la literatura macroeconómica-financiera y se debe entender como una interpretación más amplia que la que explica los costes de transacción monetarios, incluyendo también los costes de búsqueda de proyectos de inversión, seguimiento de inversiones y auditoría de sus resultados.

Las economías de alcance que primeramente se mencionan en la literatura bancaria son las sinergias entre las actividades de provisión de sistemas de pago y servicios de depósitos en cuenta corriente, que fueron la base del desarrollo de las formas iniciales de banca en base a la provisión de servicios de cambio de dinero para la realización de transacciones comerciales. El análisis de las sinergias entre actividades de depósito y crédito que pudiera explicar la existencia de la banca universal es más reciente y debatido tanto a nivel teórico como regulatorio sobre todo en el contexto de la ley Glass Steagal en los Estados Unidos²⁷⁵.

²⁷² Merton ,1993 (p.20) “A well developed smoothly functioning financial system facilitates the efficient life –cycle allocation of household consumption and the efficient allocation of physical capital to its most productive use in the business sector”

²⁷³ Freixas, Rochet, 1997

²⁷⁴ Benston, Smith, 1976. (p. 215).“The raison d’être for this industry is the existence of transaction costs”

²⁷⁵ Kroszner, Rajan ,1994

6.3.1- Economías de alcance

La literatura microeconómica analiza las economías de alcance entre depósitos y créditos siguiendo las siguientes líneas de pensamiento. En primer lugar se hace referencia a la organización industrial del sector bancario proponiendo tres modelos (modelo de costes de producción, modelo de intermediación financiera, y aproximación moderna) que intentan explicar la sinergias de que los bancos se benefician al ofrecer productos de ahorro y crédito. Estos modelos, aunque parcialmente explicativos no acaban de justificar la importancia de las instituciones bancarias en la transformación de activos financieros, por lo que las teorías de diversificación de portafolios han intentado también explicar de forma empírica la existencia de instituciones financieras. Sin embargo, como la siguiente revisión de la literatura va intentar mostrar, el modelo que mejor explica la participación de las entidades financieras y su rol en la transformación de activos es aquel que se basa en las asimetrías de información.

El modelo de costes de producción del sector bancario²⁷⁶, describe la actividad bancaria como la producción de servicios a los depositantes y prestatarios. Los productos de este modelo son por tanto los servicios en forma de depósitos y crédito, mientras que los insumos son la mano de obra y el capital físico. Aunque esta aproximación, recoge la multiplicidad de productos bancarios esta no fue desarrollada hasta más adelante²⁷⁷, siendo completada por la Reserva Federal Norteamericana quien con su programa de análisis del coste funcional de los productos bancarios estimó empíricamente la curva de costes de producción de cuentas corrientes, depósitos a plazo, créditos hipotecarios, créditos al consumo y créditos empresariales. Usando esta metodología se pudieron estimar las funciones de coste de cada producto en función de los costes laborales, costes de capital físico y el tipo de interés.

A pesar de las críticas que esta metodología produjo por parte de cierto número de economistas²⁷⁸, se realizaron un gran número de estudios intentando estimar la curva de coste multiproducto de la industria bancaria²⁷⁹. Los resultados mostraron ciertas complementariedades en las estructuras de coste de los depósitos y los préstamos²⁸⁰, lo que avala la existencia de economías de alcance entre la prestación de servicios de cuenta corriente/depósitos, y servicios de préstamo, transformación de activos que como vimos anteriormente explica la existencia las instituciones financieras.

²⁷⁶ Benston (1965 a, b), Bell y Murphy (1968)

²⁷⁷ Baumol, Panzar, Willig, 1982

²⁷⁸ Benston, Hanweck, Humphrey, 1982

²⁷⁹ Gilligan, Smirlock (1984), Gilligan, Smirlock and Marshall (1984), Berger, Hanweck and Humphrey (1987); Kolari and Zaerdhooki (1987)

²⁸⁰ Clark, 1988

El modelo de intermediación financiera²⁸¹, es complementario al análisis presentado anteriormente, y se basa en la definición de entidades financieras como aquellas cuya principal función es la transformación de activos financieros. La diferencia fundamental con la aproximación anterior, es que esta incluye también como insumos de la actividad de transformación de activos financieros no sólo los depósitos sino también la financiación interbancaria.

Los estudios realizados sobre las cajas de ahorro Canadienses²⁸², las entidades de ahorro y crédito en California²⁸³ y los bancos Israelíes²⁸⁴, muestran conclusiones similares a las presentadas anteriormente en la estimación de la curva de costes de producción, en términos de sinergias en la estructura de costes entre la provisión de servicios transaccionales y de ahorro, y la provisión de servicios de crédito de inversión.

La denominada aproximación moderna intenta medir la actividad de los bancos incluyendo actividades y por tanto costes tales como la gestión de riesgos y el procesamiento de información²⁸⁵. Los estudios realizados sobre la industria financiera Californiana mostraron que los ratios de eficiencia correlacionaban con la capitalización de cada entidad, obteniéndose mejores ratios de eficiencia cuanto más capitalizada estuviera una entidad. En el caso de entidades mutualistas, dicha correlación entre eficiencia y estructura de balance, se planteaba en términos de mayor eficiencia a menor nivel de depósitos asegurados.

Esta aproximación a la estructura de capital de las entidades bancarias para explicar sus niveles eficiencia fue complementada por una serie de trabajos recientes²⁸⁶ en los que se analizaba no sólo el nivel de capitalización bancaria, sino también los niveles de morosidad y por tanto la gestión de riesgos de una determinada entidad, para la estimación de su estructura de costes. Los resultados de estos trabajos mostraban como entidades proclives a tomar riesgos tenían estructuras de costes más elevadas que aquellas entidades con políticas de riesgos más conservadoras lo que reafirmaba lo resultados anteriores en términos de correlación entre capitalización/depósitos asegurados y niveles de eficiencia en costes de las entidades financieras.

El modelo basado en la teoría de diversificación de portafolios, explica la existencia de economías de alcance entre la provisión de servicios de depósitos y crédito. Este modelo parte de la necesidad de diversificar activos financieros con diferentes niveles de riesgo²⁸⁷, argumentando que existe una correlación positiva entre la rentabilidad de dos tipos de activos financieros, uno teniendo una rentabilidad esperada superior al activo con menor riesgo asociado, y otra con una

²⁸¹ Benston, Hanweck, y Humphrey , 1982

²⁸² Murray y White ,1983

²⁸³ Kim, 1986

²⁸⁴ Mester,1987

²⁸⁵ Mester, 1991

²⁸⁶ Hughes y Mester , 1993 a, b, 1994

²⁸⁷ Pyle, 1971

rentabilidad esperada menor pero también con menor riesgo asociado. Si dicha correlación existe, el inversor típico mantendrá una posición a largo plazo en el primer tipo de activo financiero, y una posición a corto plazo en el segundo. Si dicho inversor fuera una entidad financiera, la inversión a largo plazo sería el crédito, y la inversión a corto plazo el depósito, por lo que se justificarían las economías de alcance que un banco tiene por ofrecer servicios de depósitos y crédito.

Sin embargo, este modelo se critica por qué asume que los activos a corto plazo con rentabilidades limitadas, son los depósitos de los clientes. Para que dicha hipótesis fuera correcta, los depósitos deberían estar completamente asegurados. Además estas teorías asumen también que los activos financieros que las entidades financieras invierten a largo plazo, es decir los créditos, son comercializables en los mercados financieros algo que raramente ocurre en la realidad del funcionamiento de las entidades financieras.

Un quinto modelo que intenta explicar las economías de alcance entre depósitos y créditos, es el que se basa en la existencia de asimetrías de información. En un mundo con asimetrías de información, los prestamistas (entidades financieras) otorgarán más crédito a aquellos prestatarios que conocen mejor gracias a la tenencia de cuentas corrientes y otros activos financieros²⁸⁸ en dichas entidades. Dicho conocimiento permitirá a las entidades financieras estimar mejor la probabilidad de impago, y con ello otorgar más crédito.

Por otra parte si los depositantes no tienen la certeza del nivel de riesgo en el que los bancos en los que depositan sus ahorros invierten dicha depósitos, pueden decidir no depositar sus ahorros en dichas entidades para no financiar proyectos cuyos niveles de riesgo no conozcan o crean que sean demasiado elevados. Los argumentos resultantes de los problemas de asimetría de información serán desarrollados posteriormente.

6.3.2- Economías de escala

La presencia de economías de escala como justificación de la actividad de intermediación financiera debido a los costos fijos de transacción, específicamente a las mayores rentabilidades que se obtienen con mayor escala al invertir y utilizar tecnologías de transacción, es uno de los argumentos básicos que explica la existencia de instituciones financieras. Por ejemplo, si un costo fijo está asociado a una transacción financiera, los depositantes o prestamistas tenderán a crear coaliciones para luego comprar o vender juntos activos financieros con el objetivo de dividir dichos costes de transacción (este argumento no se puede aplicar a costes de transacción variables).

Alternativamente otro ejemplo de la presencia de economías de escala en la actividad de intermediación financiera puede observarse mediante la utilización de la teoría

²⁸⁸ Vale, 1993

de portafolios, ya que por ejemplo una coalición de inversores podrá tener un portafolio de activos financieros más diversificado de lo que podría tener un solo inversor. Dicha diversificación comportará una mayor rentabilidad, y por tanto dará incentivos a los inversores a agruparse en coaliciones mediante instituciones bancarias.

Finalmente, otro tipo de economías de escala que explican la existencia instituciones financieras están ligadas a la capacidad de proveer capital que ofrece una amplia coalición de inversiones para invertir en activos financieros no líquidos pero de alta rentabilidad potencial (créditos). Esta capacidad, explicada parcialmente por la teoría de portafolios antes utilizada, se utiliza también en conjunto con el análisis de las asimetrías de información para explicar el porqué las entidades bancarias son más eficientes que los mercados financieros en proveer capital para proyectos inversión en mercados con escasa liquidez²⁸⁹.

6.3.3 Los costes de transacción y las asimetrías de información

La revisión teórica anterior nos permite concluir que las instituciones financieras existen ya que permiten disminuir los costes de transacción que existen en la transformación de activos financieros de pequeños montos, bajo nivel de riesgo y con duración corto plazo, en activos financieros de montos medianos altos, con mayores niveles de riesgos asociados y duración a medio largo plazo. Estos costes de transacción existen debido a las asimetrías de información que existen entre los tenedores del primer tipo de activos financieros (depósitos) y los tenedores del segundo tipo de activos financieros (créditos). Para obtener la disminución de dichos costes de transacción, las entidades financieras necesitarán resolver dichas asimetrías de información mediante la realización de las funciones que a continuación se detallan que asegurarán su rol en la transformación de activos financieros, y que por tanto en el desarrollo económico del país en el que operan.

La literatura dedicada a la microeconomía bancaria²⁹⁰ define las funciones que una entidad financiera debe realizar para disminuir los coste de transacción y por tanto potenciar el desarrollo económico de un país. En primer lugar debe transformar activos financieros; en segundo lugar debe ofrecer acceso al sistema de pagos y proveer liquidez a la economía; en tercer lugar debe gestionar los riesgos derivados de su actividad de transformación de activos financieros; y en cuarto lugar debe procesar y analizar la información que permita reducir los costes de transacción de la transformación de activos financieros.

²⁸⁹ Leland y Pyle, 1977

²⁹⁰ Freixas, Rochet 1997

- **Transformación de activos financieros:**

La función fundamental que las entidades financieras realizan es la transformación de sus pasivos (depósitos) en activos (créditos) ²⁹¹. Dicha transformación implica en primer lugar la capacidad de generar productos que satisfagan tanto las necesidades de los depositantes como las de los prestatarios, denominando dichos productos en las unidades que ambos requieran. Los bancos transforman pasivos de bajo monto divisibles, de bajo riesgo y a corto plazo en activos de mayor monto indivisibles, de alto riesgo asociado y a largo plazo ²⁹².

El modelo presentado en este trabajo, permite la realización de la función básica de la intermediación financiera, ofreciendo adicionalmente mediante su estructura de costes reducidos, la posibilidad de ofrecer a las entidades que lo sigan depósitos y créditos de menor valor unitario (servicios microfinancieros), que sin embargo estarían sujetos al mismo proceso de transformación.

La transformación de depósitos en créditos por una entidad financiera supone también una transformación de la calidad y de la duración de dichos activos monetarios. En efecto, las entidades financieras dan más valor a sus créditos de los que podría generar un inversor individual, gracias a su poder de negociación y capacidad de análisis de información (problema de asimetría de información). En segundo lugar, las entidades financieras transforman pasivos depositados a corto plazo en activos otorgados a medio largo plazo.

Para que dichas transformaciones se produzcan eficientemente, las entidades financieras deben ser capaces de gestionar importantes bases de datos, y tener liquidez suficiente. En el modelo propuesto, ambos elementos son de gran relevancia. En primer lugar, el análisis de bases de datos e información relevante es un elemento fundamental no sólo para la implementación de metodologías alternativas de riesgo sino también para la eficiente gestión comercial que se propone mediante la implantación de sistemas CRM (Customer Relationship Management).

La liquidez del modelo se sustenta en primer lugar en la utilización de productos de banca electrónica, que como mencionado anteriormente refuerzan la liquidez del sistema. En segundo lugar en la incorporación de las remesas de inmigrantes al pasivo de las entidades de ahorro y crédito popular; y en tercer lugar, mediante la utilización de sistemas nodales en red que permitan una gestión de tesorería centralizada para una red de pequeñas entidades de ahorro y crédito popular. El siguiente punto desarrollará con más detalles esta función.

²⁹¹ Gurley y Shaw, 1960

²⁹² Freixas, Rochet, 1997: Página 8.

- **Acceso al sistema de pagos y provisión de liquidez:**

En un mundo sin costes de transacción no habría necesidad de medios de pago, sin embargo ante la existencia de fricciones en las operaciones comerciales, se observa la necesidad de intercambiar bienes mediante el uso del dinero u otros medios de pago. Los bancos, al proveer dichos medios de pago disminuyen los costes de transacción y por tanto promueven las transacciones comerciales y con ello el desarrollo económico.

El acceso al sistema de pagos en el modelo propuesto se basa en el hecho de que los productos en los que se basa son a la vez instrumentos de ahorro y crédito, y medios de pago electrónicos. En efecto, la liquidez que estos productos ofrecen mediante el acceso en tiempo real que permiten a los depósitos aumenta en gran medida la utilización de los depósitos de los ahorradores y aumenta el Producto Interior Bruto de una economía mediante el aumento de las transacciones comerciales²⁹³.

El modelo propuesto, ofrece además mayor liquidez al sistema incluyendo los flujos de remesas dentro del sistema de ahorro y crédito popular propuesto. La inclusión de dichos flujos permite no sólo aumentar la liquidez y solidez del sistema, sino también aumentar la liquidez de dichos flujos que pueden ser dispuestos mediante medios de pago electrónicos, más eficientes y por tanto más líquidos que el dinero tradicional.

De especial relevancia es también el mayor valor que este modelo da a los ingresos no bancarizados y las remesas de inmigrantes al transformarlas en depósitos bancarios cuyo valor es superior al dinero en efectivo. Esta transformación es la misma que se produjo cuando se inició esta actividad bancaria en Italia, y los bancos empezaron a ofrecer servicios de gestión de depósitos en base a la seguridad requerida y a la calidad mantenida del dinero como detalla Kindleberger²⁹⁴.

La liquidez que provee el modelo propuesto resuelve por tanto el requerimiento funcional establecido anteriormente. En efecto, una justificación teórica de la existencia de instituciones de depósito ha sido considerarla “pools” de liquidez que proveen a los hogares seguro ante posibles crisis que afecten sus necesidades de consumo. Mientras estas crisis no estén perfectamente correlacionadas, las reservas totales de caja que necesita un banco aumentan menos que el número de depositantes que esta entidad tiene.

²⁹³ Global Insight, 2003

²⁹⁴ Kindleberger, 1993 (pag. 48) “The convenience of a deposit at a bank- safety of the money and the assurance that one will receive money of satisfactory quality- meant that bank money went to a premium over currency, which varied from zero, even negative amounts when the safety of the bank was in question to 9 to 10 per cent”

Éstas economías escala son la base del sistema de reservas fraccional, en el que un porcentaje de los depósitos puede ser utilizada para la financiación de inversiones no líquidas, siendo este porcentaje mayor cuanto mayor sea el volumen de depósitos recibidos²⁹⁵. El sistema de reservas fraccional es sin embargo también una fuente de potencial fragilidad de las entidades financieras, en el caso en que una crisis generalizada produzca una retirada masiva de los depósitos por parte de los depositantes²⁹⁶.

- **Gestión del riesgo:**

La gestión del riesgo es fundamental para que los bancos asignen capital a proyectos de inversión²⁹⁷ eficientemente. La literatura microeconómica del sector bancario considera que hay fundamentalmente tres tipos de análisis de riesgos que una entidad financiera debe realizar para operar como tal.

El primer riesgo que se debe analizar es el riesgo del proyecto de inversión que se financia, que debe incluir también un análisis del perfil de riesgo del prestatario. El segundo riesgo que debe ser analizado es el riesgo de tipo de interés, estimado como el diferencial entre el coste de sus pasivos y el coste de sus activos. El tercer riesgo a gestionar es el de liquidez, resultante de la utilización que los depositantes hagan de sus depósitos y que mal gestionado podría resultar en una retirada masiva de estos.

La gestión de riesgos recibe especial atención en la descripción del modelo propuesto en este trabajo. De especial relevancia es el análisis del perfil de riesgo del receptor que se propone, que en el caso de los servicios microfinancieros que nos ocupa es más relevante que el análisis de la finalidad de la inversión, proponiéndose una utilización más extensa de las variables sociodemográficas en detrimento de las variables económicas, más adecuadas para economías más formalizadas o para proyectos de inversión de mayor tamaño.

El riesgo de tipo de interés, y el riesgo de liquidez son riesgos que deben ser gestionados por un departamento de tesorería capacitado de los instrumentos necesarios para cubrirlo. El modelo propuesto, sugiere como mencionado anteriormente que este papel lo realice el nodo central del sistema en red propuesto²⁹⁸.

- **Procesamiento de información:**

Una adecuada gestión de riesgos necesita de instituciones financieras con capacidad para procesar y analizar información, que disminuya los costes de

²⁹⁵ Bryant, 1980

²⁹⁶ Diamond, Dybvig 1983

²⁹⁷ Hellwig, 1991

²⁹⁸ Los riesgos no incluidos en el balance, deberían ser gestionados por esta unidad central aunque en el caso que nos ocupa las entidades de ahorro y crédito popular no deberían generarlos

transacción en un contexto de asimetrías de información. El rol de las entidades financieras en resolver el problema de escasez de información de los prestatarios mediante inversión en tecnologías de procesamiento de información y seguimiento es fundamental para la realización de su función de intermediación financiera. Esta capacidad de análisis y seguimiento, permite desarrollar relaciones a largo plazo y resolver el problema de riesgo moral²⁹⁹, por lo que algunos economistas estiman que son dichas relaciones las que definen el valor de cada entidad financiera³⁰⁰.

La hipótesis en la que se basa el argumento de que las instituciones financieras disminuyen los costes de transacción en la transformación de activos mediante la mayor capacidad de obtener y analizar información de los acreditados, se basa en asumir que los empresarios están mejor informados que los inversores sobre la calidad de los proyectos que pretenden desarrollar. Esta asimetría de información, es la base para justificar las economías escala de que las instituciones financieras se benefician al crear coaliciones de individuos que intercambian información.

Leland y Pyle³⁰¹ sugieren que los empresarios pueden señalar la calidad de sus proyectos invirtiendo una parte de su capital personal en la realización de dichos proyectos de inversión. De esta manera, se puede superar el problema de la selección adversa, ya que los buenos proyectos se pueden separar de los malos proyectos en función de su nivel de autofinanciamiento.

Sin embargo, la señalización de la calidad de los proyectos es muy costosa, ya que los empresarios estarán obligados a mantener una fracción substancial del riesgo del proyecto. Leland y Pyle, argumentan que en las coaliciones de prestatarios el coste de señalización aumenta en menor medida que la talla de la coalición. En otras palabras, si los prestatarios forman una alianza, que Leland y Pyle interpretan como instituciones financieras, pueden obtener mejores condiciones de financiación de lo que conseguirían individualmente.

Leland y Pyle por tanto justifican la existencia de instituciones financieras considerando los beneficios que los prestatarios obtienen cuando forman coaliciones, asumiendo que comunican de forma verídica la calidad de los proyectos dentro de esta coalición. Pero el paradigma de la selección adversa (donde la calidad de los proyectos es sólo observable por un número determinado de inversores) provee otras justificaciones para la creación de instituciones financieras por coaliciones de prestatarios.

Estas justificaciones se refieren mayormente al mercado de capitales, que en los países en desarrollo está poco desarrollado y que además aplica en menor medida a los pequeños proyectos de inversión a los que este trabajo está dedicado. Sin embargo, en esta revisión teórica deben ser incluidos también para

²⁹⁹ Mayer, 1988

³⁰⁰ Merton, 1993

³⁰¹ Leland and Pyle, 1977

observar la complementariedad de dichos mercados de capitales con las entidades bancarias.

El problema de asimetría de información se podría resolver también si un agente externo analizara la información que le permitiera determinar la calidad de los proyectos inversión, para después vender esta información a inversores externos. Este agente sin embargo debería afrontar dos problemas. En primer lugar su credibilidad como analista objetivo de la calidad de la información del proyecto inversión, que en el caso de la coalición de prestatario se resuelve internamente. En segundo lugar, se podría dar el caso en el que el coste del análisis de la información fuera superior al ingreso que se obtuviera por ella³⁰².

El estudio realizado sobre los analistas de acciones del mercado de valores³⁰³ que producen información de valor para inversores presenta los siguientes resultados. Si varios analistas se asocian en su negociación con los inversores para vender información sobre proyectos de inversión determinados, estos analistas obtienen mejores remuneraciones.

Esta conclusión por tanto sería un argumento a favor de la creación de instituciones financieras (formados por coaliciones de analistas) que negociaran con los proveedores de capital. Además, se podría argumentar que existen economías escala en la realización de análisis de proyectos por el aprendizaje y similitud que se da entre diferentes proyectos. Por otra parte, se podría aducir también que pueden existir problemas de comunicación interna que determinen la escala máxima que la institución financiera pueda tener para la última realización de su tarea como analista de proyectos inversión³⁰⁴.

Otro argumento que justifica la existencia de instituciones financieras a partir de los problemas de asimetría de información, es aquel que basándose en la actividad transformadora de activos financieros de dichas instituciones, argumenta que los depósitos de bajo riesgo son el vehículo indicado para inversores no informados de financiar proyectos de inversión cuya calidad desconocen³⁰⁵. En el caso de proyectos de inversión de mayor talla, los depósitos de bajo riesgo podrían ser sustituidos por bonos a bajo riesgo, emitidos directamente por los prestatarios y con un coste financiero inferior.

En el contexto de asimetría de información presentado, el seguimiento de los proyectos de inversión financiados es necesario para asegurar su función como transformador de activos en el tiempo. El seguimiento de los proyectos debe entenderse en un sentido amplio³⁰⁶ incluyendo la búsqueda de proyectos en un

³⁰² Campbell y Kracaw (1980), Allen (1990)

³⁰³ Ramakrishnan y Thakor, 1984.

³⁰⁴ Millon y Thakor, 1985.

³⁰⁵ Gorton, Pennacchi, 1990.

³⁰⁶ Hellwig, 1991

contexto de asimetría de información³⁰⁷, previendo problemas potenciales y penalizando comportamientos inadecuados.

La previsión de problemas potenciales debe entenderse como el análisis de comportamientos oportunistas del prestatario durante la realización del proyecto (riesgo moral)³⁰⁸. La penalización³⁰⁹ de dichos comportamientos se realizaría tras las auditorías necesarias que probaran que el prestatario no ha cumplido las obligaciones contractuales³¹⁰.

El seguimiento de los proyectos de inversión justifica la existencia de instituciones financieras, ya que se argumenta que dichas instituciones tienen una ventaja comparativa³¹¹ respecto a inversores individuales o entidades especializadas en el análisis (agencias de rating, analistas, auditores) en el seguimiento de proyectos de inversión en los que han invertido.

Esta ventaja comparativa se basa en primer lugar en la existencia de economías escala en el seguimiento de proyectos, que los bancos obtienen mediante la financiación de muchos proyectos. En segundo lugar, los inversores individuales sufren de una limitada capacidad de seguimiento de proyectos de inversión de gran talla. Finalmente, los costes de delegación que los inversores pagan por el seguimiento de los proyectos inversión a las instituciones financieras, son menores que los beneficios obtenidos gracias a las economías de escala antes mencionadas.

La literatura microeconómica provee otras justificaciones para qué las instituciones bancarias ejerzan su rol como responsables del seguimiento de los proyectos inversión. El análisis de modelos dinámicos en la relación entre prestatarios y prestamistas muestra como las relaciones establecidas con las entidades bancarias, permiten a estas tener información histórica de manera que pueden ofrecer mejores condiciones crediticias³¹². El problema que plantea éste argumento es sin embargo los costes que sufrirá una empresa exitosa si decide cambiar de banco, lo que implica un control por parte de la entidad bancaria sobre su cliente³¹³.

Para evitar el control monopolístico que una entidad bancaria puede tener sobre su clientela, la creación de centrales información (bureaux de crédits) se ha generalizado en un gran número de países³¹⁴. En este sentido, las centrales información tienen dos efectos inversos en la rentabilidad de los bancos. En primer lugar aumentan los ingresos potenciales a corto plazo mediante el aumento en su

³⁰⁷ Broecker, 1990

³⁰⁸ Holmström, Tirole 1993

³⁰⁹ Townsend, 1979

³¹⁰ Krasa y Villamil 1992

³¹¹ Diamond, 1984

³¹² Sharpe 1990, Rajan 1992

³¹³ Greenbaum, Kanatas, Venezia 1989

³¹⁴ Pagano, Japelli 1993

mercado potencial. Sin embargo, disminuyen también los ingresos potenciales a largo plazo al disminuir su mercado cautivo.

6.3.4- Conclusiones:

La revisión de la teoría microeconómica que analiza las funciones de las instituciones financieras necesarias para el desarrollo de su actividad de intermediación financiera, muestra como un claro énfasis en el papel que éstas juegan en la disminución de los costes de transacción asociados a la transformación de activos financieros. Dicha disminución de costes de transacción, que se explica por el contexto de asimetrías de información en el que dicha transformación se realiza, la generan las instituciones financieras gracias a economías de alcance y escala.

Por otra parte, la teoría microeconómica destaca también el papel que juegan las instituciones financieras en proveer a una economía un sistema de pagos eficiente y líquido, así como de mecanismos de depósito que aseguren el valor de los activos financieros depositados. Estos dos argumentos, son los utilizados para defender la regulación del sistema bancario como necesaria para asegurar el desarrollo económico de los países³¹⁵.

El modelo que propongo en este trabajo se basa también en la disminución de los costes de transacción mediante cinco elementos que permiten asegurar la transformación de activos en un contexto de asimetría de información. Dichos cinco elementos, al mismo tiempo favorecen el desarrollo de las funciones descritas anteriormente, y necesarias según la literatura microeconómica para que dicha disminución de costes de transacción se produzca.

El primer elemento del modelo propuesto se basa en productos financieros de bajo coste, que en el modelo propuesto son productos de banca electrónica. Estos productos permiten por una parte reforzar el acceso al sistema de pagos que es una de las funciones básicas que las instituciones financieras deben realizar, ya que no sólo se trata de instrumentos de ahorro y crédito sino que fundamentalmente los productos de banca electrónica son medios de pago.

Adicionalmente, dichos productos de banca electrónica, gracias a su carácter dual como medios de pago y productos de ahorro y crédito, resuelven las necesidades de liquidez de los consumidores, otra función destacada que deben realizar las entidades financieras. Dicha provisión de liquidez, se ve reforzada en el modelo propuesto por la inclusión de las remesas inmigrantes en el sistema propuesto, lo que como mostraba la teoría microeconómica refuerza la talla del sistema y por tanto su capacidad de transformación de activos gracias a las economías de escala.

³¹⁵ Freixas, Rochet 1997

El segundo elemento incluido en el modelo de distribución de servicios financieros de bajo coste que propongo, se refiere a las redes de distribución alternativas a las oficinas bancarias. La gestión de redes bancarias se analiza por la teoría microeconómica bancaria con el objetivo de obtener economías de escala ³¹⁶, aunque este análisis es aplicable a cualquier actividad de distribución de productos y servicios y por tanto a muchas industrias. El modelo propuesto, mediante la utilización de redes de telemarketing y agentes ya existentes, potencia dichas economías de escala al mantener los costes fijos pero aumentando su volumen de negocio.

La teoría microeconómica analizada destaca también la necesidad de obtener economías de alcance para la disminución de los costes de transacción. El modelo propuesto potencia dichas economías de alcance gracias a la utilización de redes alternativas tales como la redes de distribución de remesas, o las alianzas con centros comerciales. De especial relevancia son las sinergias operacionales que el modelo muestra entre las redes de distribución de remesas y las redes bancarias, no sólo en términos de localización en áreas de bajo desarrollo económico sino también en términos de infraestructura tecnológica necesaria e instrumentos de gestión comercial.

El tercer elemento del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste propuesto es la utilización de metodologías de riesgo alternativas a las utilizadas por la industria bancaria. Dicha metodologías, se basan en el análisis no sólo de variables económicas sino también de variables sociodemográficas, lo que necesita de una gran capacidad de procesamiento y análisis de información. Dicha capacidad de procesamiento y análisis de información es destacada por la teoría microeconómica como fundamental para el desarrollo de su actividad de intermediación financiera, y por tanto su desarrollo potencia la capacidad de análisis sobre los prestatarios potenciales resolviendo los problemas de selección adversa.

Adicionalmente, el modelo propuesto utiliza sistemas de seguimiento altamente eficaces gracias a la utilización de productos de banca electrónica tales como “scoring” comportamental o las centrales información (“bureaux” de crédito). Estos sistemas de seguimiento, difícilmente utilizables en los modelos de distribución de servicios financieros actuales permiten el mejor seguimiento del cliente, y por consiguiente la disminución del riesgo moral inherente al proceso de transformación de activos financieros.

El cuarto elemento que propone el modelo de distribución de servicios financieros de bajo coste es la optimización del uso de la remesas inmigrantes. Mediante dicha optimización se provee al sistema de mayor liquidez, como comentado anteriormente y se explotan economías de alcance y escala fundamentales para disminuir los costes de transacción. De especial relevancia son las sinergias operacionales que generan dichas economías, y que se basan en elementos

³¹⁶ Benston, 1965 a

comunes de la cadena de valor de ambos negocios tales como las redes de distribución y la capacidad de procesar información.

El último elemento del modelo propuesto, es la creación de un sistema nodal en red que permita explotar las economías de escala necesarias para la disminución de los costes de transacción. Dicho elemento, está en clara coincidencia con la teoría microeconómica al destacar no sólo la necesidad de economías escala, sino también la creación de sistemas financieros multiagencia³¹⁷ eficaces que resuelvan los problemas de costes sin por ello franquear los límites de libre competencia.

Sin embargo, como la teoría microeconómica también muestra³¹⁸, las instituciones financieras no escogerán compartir todas sus infraestructuras tecnológicas, a pesar de los ahorros que conlleve, ya que en una segunda etapa los aumentos de competencia derivados de dicha compatibilidad disminuirán sus ingresos. Por ello, la intervención pública en la creación de sistemas nodales en red será fundamental para asegurar la eficiencia en costes, que beneficia al bienestar de la economía. Dicha intervención pública puede originarse en la creación de un nodo cuya titularidad sea pública, o en la creación de incentivos públicos que favorezcan la incorporación a una red.

³¹⁷ Gale, 1993

³¹⁸ Matutes, Padilla 1994

6.4- PRODUCTOS FINANCIEROS DE BAJO COSTE

Los modelos de negocio propuestos deberían generar productos que pudieran ser comercializados de forma masiva a la población Mexicana. Se trataría por tanto de productos de bajo coste, cuyas comisiones de adquisición y mantenimiento fueran bajas. Teniendo en cuenta que los costes de adquisición y mantenimiento de los productos bancarios se basan fundamentalmente en los costes de comercialización, y gestión de la plataforma tecnológica que los administra el objetivo sería encontrar modelos de comercialización de bajo coste y productos altamente estandarizados que estuvieran soportados por plataformas tecnológicas de bajo coste. Estos dos elementos son los que definen el modelo de negocio de banca electrónica.

El modelo de negocio de banca electrónica es aquel tradicionalmente seguido por los emisores de tarjetas de crédito. Sin embargo los productos ofrecidos por dichos emisores no sólo se limitan al crédito al consumo sino que engloban la mayor parte de las necesidades financieras de los desbancarizados. Una revisión al catálogo de productos de los operadores de banca electrónica³¹⁹ nos muestra esta diversidad de ofertas.

Los productos de prepago son el equivalente en banca electrónica de las cuentas corrientes. Surgieron como alternativa a las tarjetas de débito y permiten ofrecer una cuenta transaccional para un cliente sin necesidad de ofrecer cuenta corriente y por tanto acceso de dicho cliente a servicio por agencia bancaria³²⁰. Este instrumento permite por tanto ofrecer servicios transaccionales (cuenta de cheques) y de disposición de depósitos a bajo coste. En general los ingresos de este producto se basan en las comisiones cobradas al cliente por la utilización de cajeros y la realización de compras, mientras que la comisión de contratación es muy baja o inexistente³²¹.

Las tarjetas de crédito son instrumentos financieros que permiten ofrecer crédito a bajo coste con alta rentabilidad potencial. En México estos productos están generando una rentabilidad en el segmento de bajos ingresos del 68,8% sobre activos³²². Esta rentabilidad contrariamente a lo que tradicionalmente se cree se basa fundamentalmente en ingresos que no generan riesgo (57,7% sobre activos), mientras que los ingresos que generan riesgo (margen financiero) representan el 31,5% sobre activos.

Las tarjetas de empresas/negocios ofrecen la posibilidad de ofrecer crédito y otros servicios a las Pequeñas y Medianas empresas a bajo coste y con alta rentabilidad potencial. El crédito instrumentalizado en este tipo de productos ofrece una

³¹⁹ Revisión realizada sobre la página web www.mastercard.com

³²⁰ En México la regulación financiera exige que tras la apertura de una cuenta corriente se de al cliente la posibilidad de realizar transacciones por oficina

³²¹ Tarjeta “Envío de Dinero” BBVA Bancomer

³²² Fuentes propias

posibilidad de afrontar los problemas inherentes al crédito pyme, junto con las ventajas tradicionales de los productos empresariales de banca electrónica que permiten aumentar el control del gasto y disminuir los costes administrativos.

La comercialización de productos de banca electrónica permite además la venta cruzada de otros productos tales como los seguros³²³. Los seguros representan en el mercado de referencia (España) un 4,6% de los costes de tarjetas de crédito/débito de particulares. En España los seguros se incluyen por defecto entre los valores añadidos resultando generar una partida de costes. En México sin embargo no se ofrecen seguros a los productos de banca electrónica a los segmentos de bajos ingresos, por lo que el ofrecimiento de estos servicios como anexos opcionales a pagar independientemente pudiera generar una fuente de ingresos adicionales que pudiera incrementar la rentabilidad del negocio.

Los productos de banca electrónica que acabo de revisar no ofrecen sólo una alternativa rentable en términos de ingresos, sino también eficiente en términos de coste. Al tratarse de productos altamente estandarizables podrían gestionarse con una plataforma tecnológica común para diferentes entidades, lo que supondría un importante ahorro de costes. Modelos de negocios basados en plataformas tecnológicas de banca electrónica compartida han demostrado ya un gran éxito en los Estados Unidos entre los Community Banks, y en España por la Confederación Española de Cajas de Ahorros³²⁴.

Las ventajas de utilizar productos de banca electrónica no sólo se basan en los menores costes que su originación y gestión conllevan. Los productos de banca electrónica permiten también la utilización de instrumentos de gestión comercial y gestión de riesgos que son más eficaces que los instrumentos de se pueden utilizar sobre productos bancarios clásicos. Además los productos de banca electrónica permiten la mejor adaptación a las necesidades del cliente mediante los parámetros de individualización que la plataforma tecnológica que soporta los productos de banca electrónica tiene.

En los apartados siguientes analizaré las ventajas que me llevan a incluir a los productos de banca electrónica en el modelo de distribución de servicios financieros a bajo costo que estoy describiendo en este capítulo. En primer lugar analizaré las ventajas en términos de coste que los productos de banca electrónica presentan respecto a los productos bancarios tradicionales. En segundo lugar analizaré como los productos de banca electrónica pueden adaptarse a las necesidades específicas de los clientes partiendo de una plataforma de productos estandarizada y por tanto de bajo costo. En tercer lugar describiré los instrumentos que hacen posible que la gestión comercial y de riesgos de los productos de banca electrónica sea más eficiente y eficaz que la de los productos financieros tradicionales. Finalmente describiré cuales son los retos pendientes para asegurar que la originación de productos de banca electrónica se

³²³ Brown, Churchill, 1999

³²⁴ Gallego, García Herrero, Saurina 2002

corresponde a la infraestructura de uso denominada también estructura adquirente.

6.4.1 Eficiencia en costes:

La mayor eficiencia de los productos de banca electrónica la voy a medir comparando la rentabilidad sobre activos de los productos de banca electrónica con la rentabilidad sobre activos de las entidades financieras en México. La rentabilidad sobre activos la mediré en ambos casos como el resultado neto anualizado, dividido por los activos medios totales del período.

La comparación de dicho ratio muestra conclusiones destacables. Mientras que la rentabilidad sobre activos media de los productos de banca electrónica que generan riesgo fue en el 2004 del 12,2 por ciento³²⁵, la rentabilidad sobre activos media del sistema financiero mexicano era a junio del 2005 del 2,55%³²⁶. Por entidades financieras, la rentabilidad media sobre activos de las seis principales entidades financieras mexicanas no superó el 5%.

Por productos de banca electrónica, destaca la rentabilidad sobre activos de los productos destinados a los segmentos de menores ingresos. Dichos productos mostraban una rentabilidad media sobre activos superior al 60%, mientras que los productos destinados a los segmentos de mayor valor mostraban una rentabilidad media sobre activos del orden del 7%. Dicha diferencia se explica no sólo por las mayores tasas de interés que se aplican a los productos destinados a segmentos de menor poder adquisitivo sino también por el mayor grado de revolvencia que dichos segmentos generan sobre el crédito que se les concede.

Rentabilidad sobre activos comparada ROA entidades financieras Mexicanas

	Sistema	BBVA Bancomer	Banamex	HSBC	Santander Serfin	Mercantil del Norte	Scotiabank Inverlat
ROA	2,55%	1,63%	3,79%	1,59%	2,24%	4,35%	3,01%

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores- Junio 2005

Productos de banca electrónica

	Tarjeta de Crédito	TC Oro	TC Clásica	TC Segmento subprime
ROA	12%	7%	15%	65%

³²⁵ Fuentes propias

³²⁶ Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2005

6.4.2 Asignación producto segmento

Los procesos dirigidos a adquirir clientes en la industria de banca electrónica se decomponen en los siguientes subprocesos. En primer lugar se segmenta el mercado potencial al que se desea dirigirse, se definen los productos para cada segmento y se crea una oferta de valor para cada segmento en base a los productos definidos. En segundo lugar se debe definir la estrategia de canales de comercialización a utilizar para distribuir los productos creados a los segmentos de clientes definidos. En tercer lugar se deben definir una serie de criterios y procedimientos de análisis de riesgo que permitan la generación eficiente de crédito.

En este apartado voy a describir como los productos de banca electrónica permiten realizar con mayor eficiencia los procesos de asignación de productos a segmentos, específicamente a los segmentos de bajos ingresos³²⁷. Para ello describiré inicialmente como se realizan los procesos de segmentación y posteriormente mostraré como las características que definen los productos de banca electrónica son adaptables a dichas necesidades de segmentación.

- **Segmentación de clientes:**

La segmentación se realiza normalmente en base a criterios de capacidad de ahorro/ capacidad de pago determinada en función de los saldos medios, la tenencia de nómina y en los segmentos más bajos la tenencia de crédito con la entidad financiera. En México las entidades financieras determinan estos segmentos para los clientes que ya tienen una relación existente con el banco, y es sólo para estos segmentos para los que se ofrece una oferta de valor.

Como vemos en el siguiente gráfico los criterios anteriores³²⁸ son ciertamente restrictivos al dejar a la mayor parte de población Mexicana fuera del sistema de asignación de productos. En especial observamos como dichos criterios dejan fuera a la población con niveles de saldos medios bajos que no tienen nómina domiciliada y sin ningún producto de crédito. Este último segmento representa a la mayor parte de la población Mexicana, que de forma general no se encuentra ni siquiera bancarizada.

³²⁷ Hogarth, O'donnell, 1999

³²⁸ Estimaciones elaboradas a partir de una muestra del sistema financiero Mexicano

Cientes con relación previa con el banco	SEGMENTOS	CAPACIDAD AHORRO/SHARE OF WALLET
Producto existente	Segmento 1	Más 10 millones de pesos de saldo trimestral
Producto existente	Segmento 2	Más 2 millones de pesos de saldo trimestral
Producto existente	Segmento 3	Más 100.000-150.000 pesos de saldo trimestral
Producto existente	Segmento 4	Más 500-1000 pesos de saldo trimestral
Producto existente	Segmento 5	Tenencia nóm ina y buen historial de crédito
No hay oferta de valor para este segmento	Segmento 6	Menos 500-1000 pesos saldo promedio trimestral y sin ningún producto crédito

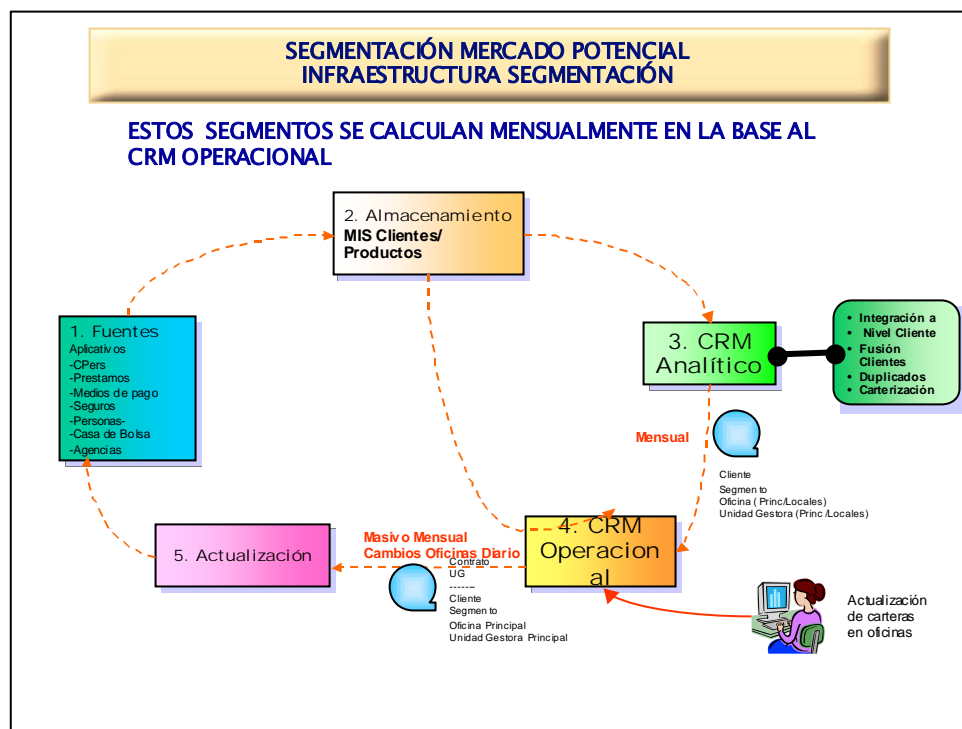
En términos de procesos, la segmentación de la base de clientes en función de las variables de capacidad de ahorro aquí detectadas nos muestran como para realizar una segmentación en función de saldos medios, tenencia de productos e historial de crédito necesitamos una infraestructura tecnológica que analice la base de datos de clientes del banco.

Esta infraestructura consiste normalmente de cinco bases de datos o aplicativos operacionales/analíticos diferenciados³²⁹. En primer lugar tenemos la base de datos de información sobre los clientes, en la que se incluye su historial de crédito que se obtiene de fuentes externas e internas (análisis de riesgo comportamental); en segundo lugar tenemos la base de aplicativos de productos³³⁰; en tercer lugar el denominado CRM analítico que nos permite el cálculo de los segmentos en función de los criterios determinados, y una vez integradas las bases de datos de productos y clientes. En cuarto lugar el CRM operacional, que nos permite actualizar los datos de clientes por agencia bancaria o canal mensualmente.

La segmentación de clientes permite generar una oferta de valor para cada uno de los segmentos determinada en términos del producto ofrecido, precios y comisiones, canales de relación y campañas comerciales a realizar. Estos cuatro elementos definen el marketing mix bancario que en este caso se define en términos de segmentos. En términos de procesos/infraestructuras la determinación el marketing mix necesita de las bases de datos/aplicativos vistos anteriormente: es decir los aplicativos de productos para la determinación de productos y precios, el CRM operacional para la realización de campañas y los aplicativos de canales para la contratación de productos.

³²⁹ Mower and associates, 2000

³³⁰ Los aplicativos de productos son tantos como productos ofrecidos



• Asignación de productos de banca electrónica a segmentos

Los productos de banca electrónica permiten la diferenciación de la oferta de valor en función del segmento de forma muy específica gracias a las características que definen a dichos productos. Esta diferenciación se realiza utilizando un aplicativo de productos con características genéricas y estándar que permite la disminución de costes operativos y por tanto la obtención de excelentes ratios de eficiencia³³¹.

Las características que definen a los productos de banca electrónica son en primer lugar la definición de sus condiciones económicas. En segundo lugar los aplicativos de producto de banca electrónica permiten también la definición de diferentes condiciones operativas. Tanto las características económicas como operativas son las más importantes en la definición de productos asignados a segmentos específicos. Para dicha definición de características los productos de banca electrónica cuentan con dos módulos básicos de diseño. El módulo administrativo permite la definición de la mayor parte de características económicas, mientras que el módulo autorizador permite la definición de las características operativas del producto.

La combinación de las diferentes especificaciones en los módulos administrativo y autorizador permite la creación de un sinfín de productos financieros tales como los productos de prepago (cuenta corriente), tarjetas de débito (cuenta corriente),

³³¹ Global Insight, 2003

tarjetas de crédito (crédito a particulares y empresas), tarjetas Purchasing³³² (crédito circulante corporativo)...

La asignación específica de cada uno de estos productos genéricos a un segmento de clientes se realiza mediante la definición de características adicionales a los productos de banca electrónica tales como los seguros, los sistemas de fidelización y otros valores añadidos, la tecnología y el nivel de acceso a canales, el diseño del plástico y los otros elementos relacionados así como el detalle de información de transacciones.

Las principales características económicas que permiten diferenciar a los productos de banca electrónica son en primer lugar las cuotas anuales. Para los productos de crédito la tasa de interés, las comisiones sobregiros y las comisiones por pago tardío en cobranza son los elementos básicos que definen las condiciones económicas del producto. Tanto para productos de prepago/débito como para productos de crédito las comisiones en cajero automático definen también el segmento al que se dirige un producto en concreto.

Las principales características operativas que definen un producto de banca electrónica son el límite de rebasamiento, el límite de retirada de efectivo en cajero automático, las garantías en off³³³, las tarjetas adicionales y su coste, la funcionalidad de cash back³³⁴, y el límite de disposición en efectivo a crédito.

Los seguros que vienen asociados con cada uno de los productos de banca electrónica son determinados en términos de mínimos por las marcas emisoras (Visa y Mastercard³³⁵) aunque las entidades financieras emisoras pueden diferenciar la cobertura y coste de dichos seguros para mejor asignar productos específicos a segmentos determinados. Los seguros más comúnmente distribuidos con productos de banca electrónica en España y México son en primer lugar el seguro de accidentes, en segundo lugar el seguro de asistencia en viajes, en tercer lugar el seguro de compra protegida, en cuarto lugar el seguro de demora de equipaje, en quinto lugar el seguro por utilización fraudulenta en caso de robo o extravío y finalmente el seguro por saldos deudores en caso de fallecimiento. Estos seguros están originalmente planteados para diferenciar productos dirigidos a segmentos de alto poder adquisitivo, pero podrían ser adaptados a productos dirigidos a segmentos de menor poder adquisitivo sin coste alguno.

Los sistemas de fidelización y otros valores añadidos son elementos clave actualmente en la diferenciación de productos de banca electrónica. Dichos sistemas gestionados por aplicativos externos al aplicativo de productos de banca

³³² Nombre comercial registrado por Visa

³³³ Parámetros de respaldo que permiten la utilización de productos de banca electrónica tanto en terminal punto de venta como en cajeros, cuando las comunicaciones están caídas y no hay comunicación con el módulo autorizador

³³⁴ Funcionalidad que permite la disposición de efectivo en terminales punto de venta

³³⁵ www.visa.com; www.mastercard.com

electrónica, son fundamentalmente basados en sistemas de fidelización por puntos que permiten a los clientes de una determinada entidad financiera redimir puntos y obtener obsequios por la utilización de los servicios financieros de dicha entidad. Existen también otros sistemas de fidelización como los descuentos en compras por utilización de productos de banca electrónica en terminales punto de venta. Estos sistemas de fidelización, utilizados de forma creciente a nivel mundial, son más eficaces comercialmente aunque más caros que los sistemas por puntos, siendo su coste del 1% de la facturación en punto de venta respecto del 0,6% de los sistemas por puntos³³⁶.

Las nuevas tecnologías permiten que los productos de banca electrónica sean portadores de dispositivos electrónicos³³⁷ que almacenan no sólo los puntos que un cliente ha contenido gracias al sistema de fidelización si no que también pueden memorizar otros servicios añadidos e incluso otros aplicativos de uso para el cliente. Estos dispositivos electrónicos incluidos dentro de los productos de banca electrónica permiten por tanto la extrema diferenciación y asignación de dichos productos a segmentos específicos.

Los productos de banca electrónica son probablemente el único elemento material que un individuo tiene de su entidad financiera³³⁸. En este sentido el diseño del plástico y de los otros elementos relacionales que acompañan y definen el producto de banca electrónica son de gran relevancia para diferenciar dicho producto. Estos elementos relacionales son por ejemplo la imagen y diseño del plástico, la imagen y diseño del welcome pack, el diseño de los extractos, el diseño de una página web específica así como la asignación de teléfonos y oficinas específicas de acceso.

El detalle de la información de las transacciones del producto de banca electrónica es otro elemento que define notoriamente el segmento al que va destinado el producto. Normalmente el detalle de información diferencia los productos destinados a particulares y empresas. Dicha información se diferencia con el detalle de las transacciones, el sector donde se realizaron dichas transacciones, la asignación contable de dichas transacciones, el impacto fiscal de las transacciones... y otras características que puedan hacer que la información transaccional recibida tenga el mismo formato sea cual sea el país donde se realizaron dichas transacciones.

6.4.3 Instrumentos de gestión comercial

La utilización de productos de banca electrónica permite la utilización de instrumentos de gestión comercial más eficientes que los instrumentos tradicionalmente utilizados en banca comercial³³⁹. Dichos instrumentos de gestión

³³⁶ Visa internacional, 2003

³³⁷ Chip Europay Mastercard Visa (EMV)

³³⁸ Fast company, 2000

³³⁹ Corporate Executive Borradaile, 2003

comercial se pueden clasificar en dos plataformas generales de promoción: la plataforma general de promociones de crédito y débito. La plataforma de promociones de crédito es la más importante, y se compone de las campañas genéricas utilizadas en México de disposición de efectivo, pagos fijos, incrementos de línea de crédito, transferencia de saldos, potenciación de la facturación, campañas de punto de venta, y campañas de precios.

La plataforma general de promociones de débito es más limitada que la plataforma de promociones de productos de crédito. El objetivo fundamental de los instrumentos de gestión comercial de productos de débito ha sido tradicionalmente la potenciación de su uso en terminal punto de venta, ya que el uso mayoritario de los productos de débito y prepago se realiza para la disposición de efectivo en cajeros automáticos. Inclusive, la utilización de los productos de débito/prepago para la disposición efectivo cajeros automáticos no supera el 15% de los titulares de dichos productos³⁴⁰, por lo que las campañas de activación tanto en cajero automático como en terminal punto de venta de dichos productos son fundamentales para la industria de banca electrónica. En ese sentido, destaca en México el esfuerzo común de la industria bancaria vía la asociación mexicana de bancos para de forma conjunta incentivar el uso de la tarjeta de débito mediante las campañas de industria denominadas "boletazo"³⁴¹.

La plataforma general de promociones de crédito ha sido utilizada masivamente por los operadores de banca electrónica tanto en México como que la mayoría de países en los anglosajones. Los instrumentos o campañas más comunes son los que voy a describir a continuación. El primero de dichos instrumentos es la campaña disposición de efectivo. En México, la disposición de efectivo a crédito mediante la utilización del instrumento de banca electrónica como es una tarjeta de crédito requería por parte del cliente de un pago de una comisión por disposición muy elevada. Recientemente, las entidades financieras han comenzado a emitir productos que permiten disponer en efectivo sin pagar comisión adicional, aunque sí generando ingresos financieros por los días de uso de dicha disposición a un tipo de interés superior al tipo de interés revolvente. Este es uno de los grandes beneficios percibidos de los productos de banca electrónica en crédito, es decir la oportunidad que ofrecen para financiar diferentes situaciones en las que los clientes requieren efectivo.

Operativamente las campañas de disposición efectivo son promociones en las que se ofrece al cliente un monto determinado para realizar dicha disposición efectivo, pagos en un plazo determinado, a una tasa de interés determinada y mediante el pago de cuotas fijas. El monto determinado de disposición de efectivo depende de la línea de crédito, del porcentaje utilización de dicha línea y por tanto de la línea de crédito disponible. Las instituciones financieras en México realizan este tipo de

³⁴⁰ Asociación Mexicana de Bancos (ABM), 2005

³⁴¹ Campaña comercial organizada y financiada por la ABM, con fuerte presencia en medios que sortea premios de relevancia a los usuarios de productos de banca electrónica en terminales punto de venta.

promociones de forma recurrente, y con una vigencia determinada para cada promoción.

El segundo tipo de campañas comerciales que pueden utilizarse sobre productos de banca electrónica se denominan campañas de pagos fijos. Este tipo de programas comerciales permiten al cliente traspasar una parte o el total de su saldo a un plan de pagos con cuotas fijas y que su vez tiene una tasa de interés menor a la tasa de interés revolvente. Este programa, que es permanente para los clientes de banca electrónica, se comunica mediante campañas de marketing en períodos de alto endeudamiento.

El tercer tipo de campañas comerciales que voy analizar en éste apartado son las campañas de incremento de línea de crédito. Podemos diferenciar dichas campañas entre aquellas que se originan a iniciativa de la entidad financiera, o aquéllas que se inician a iniciativa del cliente. Respecto de las primeras, podemos también diferenciarlas entre los procesos masivos de aumento de línea de crédito y los procesos automáticos de aumento de dicha línea. Los procesos masivos, que aumentan en media el 15% de los saldos y de las cuentas de crédito del sistema financiero mexicano³⁴², se realizan a iniciativa de la entidad financiera cuando un cliente cumple con los requisitos establecidos por el departamento de riesgos. Los procesos automáticos, algo más restrictivos en términos de los requerimientos establecidos por el departamento de riesgos, suponen un aumento medio del 15% de los saldos pero sólo del cinco por ciento de las cuentas de banca electrónica en México. Dichos procedimientos automáticos se diferencian de los masivos en que no existen campañas de marketing que comuniquen el aumento de la línea de crédito previamente al cliente.

Las campañas de incremento de línea de crédito son los instrumentos de gestión comercial más efectivos con los que cuenta la industria de banca electrónica. En efecto, el aumento de dichas líneas es el mayor incentivador para la utilización por parte del cliente tanto de la tarjeta de crédito como medio de pago, como de la tarjeta de crédito como instrumento de financiamiento. En este sentido, la reiteración en la implementación de dichas campañas es un elemento fundamental de éxito comercial para las entidades financieras originadoras de productos de banca electrónica.

Las campañas de transferencia de saldos de crédito son el cuarto instrumento de gestión comercial más ampliamente utilizado en la industria de la banca electrónica³⁴³. Se trata de campañas comerciales dirigidas a la captación de cuentas nuevas, en las que la entidad financiera que implementa dichas campañas ofrece una línea de crédito más alta de la que cliente tiene con otra entidad financiera. Lo requisitos por parte del departamento de riesgos normalmente se basan en la validación del puntaje que dicho cliente tiene en el bureau de crédito.

³⁴² Fuentes propias

³⁴³ Hogarth, O'Donnell 2000

Las campañas de potenciación de la facturación en períodos de alto consumo, especialmente en la época navideña son el quinto instrumento de gestión comercial descrito, y las campañas comerciales que requieren de una presencia en medios más importante. Se trata de campañas que normalmente tienen vigencia en México entre los meses de octubre diciembre de cada año, que representan en media un 30% de la facturación anual de tarjeta de crédito de las entidades financieras que operan productos de banca electrónica. Se trata por tanto de una campaña aspiracional sencilla en la que el cliente participa en un sorteo por el mero uso de su tarjeta de crédito en terminal punto de venta.

Las campañas comerciales de punto de venta³⁴⁴, el sexto instrumento de gestión comercial descrito en este apartado, se han convertido más que en un instrumento de gestión comercial en un nuevo medio de pago por la importancia que éstas tienen respecto a la facturación en punto de venta de la industria de banca electrónica en este país. Hoy en día, la facturación en punto de venta originada mediante campañas comerciales de este tipo supone más del 10% la facturación en punto de venta de los productos de banca electrónica en México.

Las campañas de precios son el último instrumento gestión comercial que describo y que es usado masivamente por la industria de banca electrónica para promocionar el uso de sus productos entre su base de clientes. Dichas campañas comerciales requieren de una amplia infraestructura de gestión de base de datos y análisis de riesgos comportamental, que serán descritas más adelante cuando analicemos las infraestructuras de riesgos denominadas "scoring comportamental"³⁴⁵. En términos generales, las campañas de precios permiten diferenciar la tasa de interés que se le cobra al cliente en función del comportamiento de uso y pago que dicho cliente realiza con el producto de banca electrónica contratado con su entidad financiera. Para estimar dicha tasa de interés, se necesitan por tanto infraestructuras que sigan tanto el uso como el pago del crédito que el cliente tiene contratado con su banco de forma continuada.

Las campañas comerciales en punto de venta se originaron en México en 1997 por iniciativa de Banamex, quien mediante una serie de contratos con clientes corporativos empezó a ofrecer compras a crédito cuyo coste financiero no era pagado por el cliente sino por la entidad comercial que distribuía los productos. Dicha operativa, requiere no sólo de una negociación individualizada con el distribuidor comercial, sino también de una modificación técnica importante en la terminal punto de venta, lo que hizo que originalmente este tipo de campañas fueran sólo aplicadas a clientes corporativos.

Operativamente las campañas punto de venta son muy beneficiosas para el cliente de banca electrónica ya que le permiten realizar operaciones a crédito sin coste financiero, en las que el cliente para el monto total de su deuda en períodos

³⁴⁴ Conocidas en México como "meses sin intereses"

³⁴⁵ Infraestructura que permite el uso y pago de tarjeta de crédito

fijos de tres a 12 meses. El coste financiero lo absorbe el distribuidor comercial, quien le paga dicho coste a la entidad financiera incluido en el pago de la tasa de descuento³⁴⁶ que todo comercio debe pagar a la entidad financiera que gestione su red de terminales punto de venta. Este coste financiero, es negociado individualmente entre cada distribuidor comercial y entidad financiera. El riesgo de la operación la absorbe la entidad financiera, así como el coste de los desarrollos tecnológicos necesarios sobre la red de terminales punto de venta.

6.4.4 El gran desafío pendiente: Desarrollo de la red de aceptación

La red de aceptación se compone de terminales punto de venta, cajeros automáticos y canales alternativos tales como la banca telefónica y banca por Internet que sean capaces de aceptar productos de banca electrónica para la gestión de transacciones bancarias. En este apartado, voy a analizar como la industria financiera mexicana está intentando afrontar el problema de la baja aceptación de productos de banca electrónica en este país, mediante el desarrollo de las estructuras de terminales punto de venta, cajeros automáticos, y canales alternativos.

A pesar de las medidas de carácter público y estrategias de las entidades financieras que voy a escribir en éste apartado, este es uno de los grandes problemas que tiene el modelo de distribución de servicios financieros de bajo costo que describo en este trabajo, y para ser aplicada necesitaría de complementos en términos de política pública y nuevas estrategias de entidades financieras.

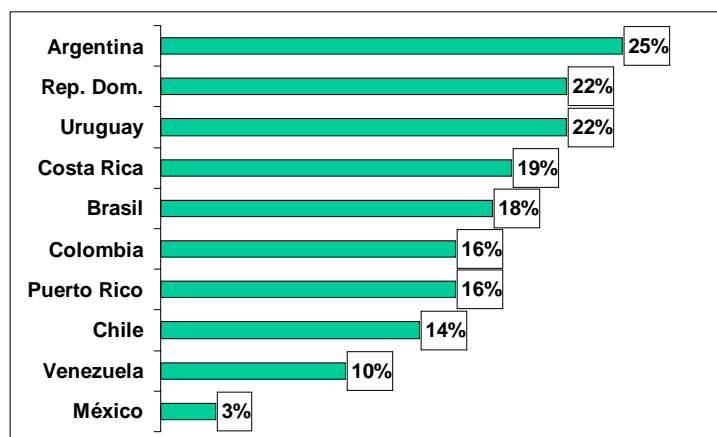
- **Terminales punto de venta :**

Como ya describí cuando analizaba los bajos niveles de bancarización en México la penetración de terminales punto de venta es en este país una de las más bajas en Latinoamérica³⁴⁷. Este bajo ratio de terminales punto de venta por productos de banca electrónica es todavía más preocupante cuando se analiza la evolución del número de terminales punto de venta en México comparada con la de el resto de Latinoamérica. El cuadro siguiente muestra como entre los años 2000 y 2002 el crecimiento de comercios con terminales punto de venta aumentó en México sólo un 3%, mientras que en el resto de países de Latinoamérica su aumento mínimo fue del 10%.

³⁴⁶ Tasa que paga el comercio al banco que instala su terminal punto de venta, y que se calcula como porcentaje de la facturación gestionada por el terminal punto de venta

³⁴⁷ Visa Internacional 2003, Asociación Mexicana de Bancos (2005)

Evolución terminales punto de venta 2000-2002



Fuente: Visa Internacional

Este problema de terminalización se explica por el modelo de negocio y la estructura adquirente que tiene México. La estructura adquirente mexicana se compone de dos procesadores: E-global (compuesto por BBVA Bancomer y Banamex) y Prosa (resto de bancos), aunque al tratarse de un modelo competitivo cada entidad financiera negocia las condiciones económicas con el comercio al que quiere terminalizar. Consecuentemente, la gran competencia entre las entidades financieras ha producido que la tasa de descuento, es decir el precio que se le cobra comercio por la gestión de sus transacciones de banca electrónica haya caído a niveles que hacen poco rentable la gestión de negocio terminales punto de venta.

La tasa de descuento promedio se situaba en México en 2004 en 2,84% en crédito y 2.03% en débito³⁴⁸. Teniendo en cuenta que el precio que ingresan las entidades propietarias de las terminales punto de venta es la diferencia entre la tasa de descuento y la tasa de intercambio, y dado que la tasa intercambio en crédito era en ese mismo año del 2,56%, mientras que en débito era de 1,80%³⁴⁹, el margen que las entidades financieras podían dedicar a cubrir el costo de las terminales punto de venta era aproximadamente del 0. 2%. Los ingresos que las terminales punto de venta generan por tasa de descuento se complementan con la gestión de la tesorería de los comercios, es decir los días de diferencia entre el cobro por parte de las entidades originadoras de productos banca electrónica y el pago los comercios. Sin embargo en México, este diferencial es sólo de un día con lo que los ingresos por gestión de tesorería son poco relevantes. Estos ingresos, deben hacer frente al coste de la terminal que en México pagan las entidades financieras por lo que las unidades de negocio que gestionan el negocio terminales punto de venta son normalmente poco rentables, y se ven como parte del portafolio de

³⁴⁸ Visa Internacional, 2004

³⁴⁹ Visa Internacional, 2004

productos que el banco ofrece a los comercios y no como una unidad de negocios independiente.

El debate sobre el cálculo de las tasas de descuento ha sido desde diciembre del 2003 un debate muy relevante de política económica pública, ya que por una parte el Banco Central consideraba que eran demasiado elevadas mientras que las entidades financieras consideraban que no soportaban la necesaria expansión de terminales punto de venta que el país necesita. Resultante de este debate, tanto la entidad reguladora como las entidades financieras presentes en el negocio adquirente de banca electrónica decidieron establecer un plan de acción que por una parte creaba un fondo de terminalización para apoyar la expansión de la red de terminales en comercios cuya facturación no soportaba el coste de la instalación de dicha terminal, y por otra parte definía una estrategia en la que cada entidad financiera debía maximizar la rentabilidad de sus terminales punto de venta ya existentes.

El fondo de terminalización creado por las entidades financieras y apoyado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) permitiría aportar fondos y beneficios fiscales para la expansión de la red de terminales punto de venta en comercios de baja rentabilidad potencial. El esquema que se siguió fue un esquema que evolucionaba a lo largo de tres años tal y como la tabla siguiente muestra.

La SHCP ofrece un beneficio Fiscal por las Inversiones en Terminales Punto de Venta (TPVs), bajo el siguiente esquema³⁵⁰:

		Fondo	Crédito Fiscal	Banco	Crédito Fiscal
1er año	\$100'	100%	\$12.5'	\$6.25'	100%
2do año	\$70'	100%	\$ 8.75'	\$2.63'	75%
3er año	\$50'	100%	\$ 6.25'	\$0.94'	50%

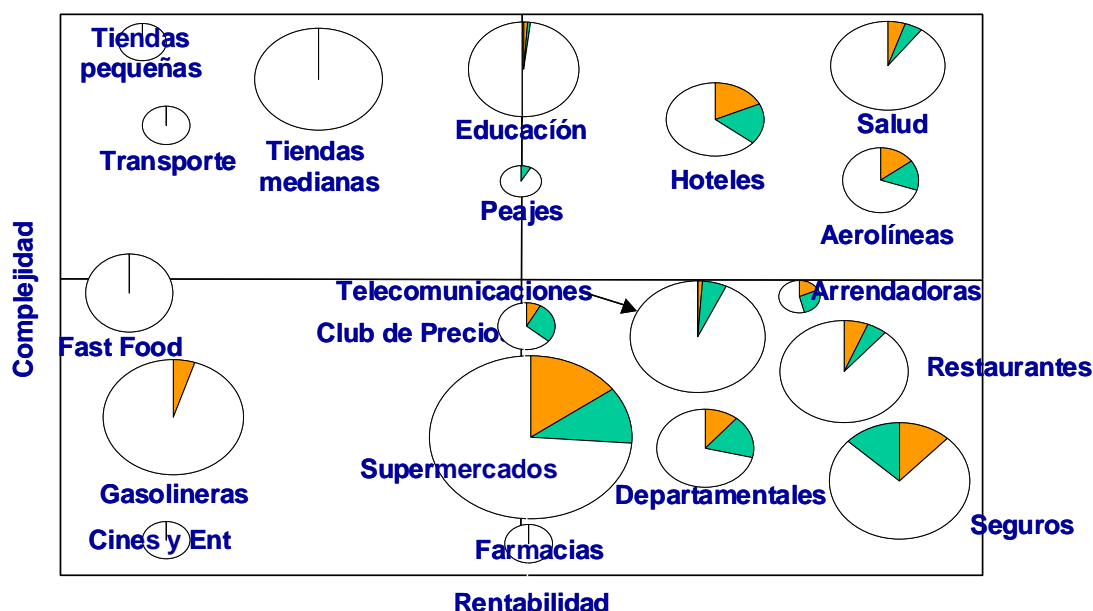
Las terminales financiadas por el fondo dirigidas a: Comercios categorías no rentables (Changarros, Transporte, Abarrote)

Las Terminales financiadas por el Banco para comercios rentables y renovación tecnológica

Para el resto de los segmentos de comercios cada entidad financiera debía definir y presentar a la Secretaría de hacienda una estrategia definida de cómo expandir los servicios de terminalización en México. Los esquemas que la mayor parte de las entidades financieras hicieron se basaron en una segmentación del mercado de comercios analizando tanto su rentabilidad potencial como la complejidad de instalar terminales punto de venta en determinados tipos de comercio. El mercado de comercios se dividió en cuatro segmentos tal y como muestra el siguiente esquema:

³⁵⁰ Decreto Presidencial, 2004

Segmentación de comercios en función de la rentabilidad y complejidad de la instalación de terminales punto de venta



Una vez definidos los segmentos de comercios en función de su rentabilidad potencial y de la complejidad de la instalación de terminales punto de venta en dichas ubicaciones, las entidades financieras procedieron a definir estrategias específicas para solventar el problema de la escasa terminalización que sufre el país. En este sentido, las estrategias genéricas fueron las siguientes: para el segmento de baja rentabilidad potencial y baja complejidad tecnológica, se decidió definir a nivel de industria (asociación bancaria mexicana- ABM), un nuevo esquema de tasas de descuento³⁵¹ que permitiera terminalizar comercios tales como gasolineras, supermercados y restaurantes de comida rápida.

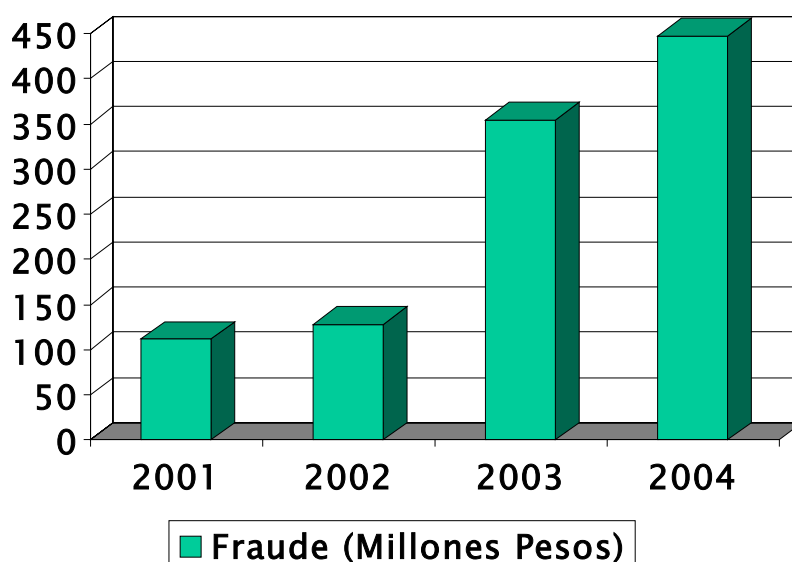
Para el para el segmento de baja rentabilidad potencial y alta complejidad, se decidieron aplicar los fondos de terminalización anteriormente descritos. Para el segmento de alta rentabilidad y baja complejidad, cada entidad financiera decidió expandir su red de terminales punto de venta utilizando de forma creciente la comunicación celular, que permite un ahorro para comercio tarifas telefónicas, una mejora de la seguridad y un ingreso adicional en el transporte de transacciones.

Finalmente, para el segmento de alta rentabilidad potencial pero que requería de inversiones en terminales punto de venta altamente complejas, la mayor parte entidades financieras decidieron desarrollar pilotos que permitieran mediante soluciones personalizadas solventar el problema de cómo servir a clientes con necesidades altamente complejas, tales como hospitales hoteles o agencias de viaje.

³⁵¹ Esquema en negociación con el Banco Central de México a fecha de redacción de esta tesis

Un problema adicional que deben afrontar las entidades financieras para resolver el problema de la escasez de terminales punto de venta en México es el combate del fraude. En los últimos años el uso fraudulento de productos de banca electrónica ha aumentado considerablemente, pasando de aproximadamente 100 millones de pesos en 2001 a casi 450 millones de pesos en 2004³⁵². Para combatir este problema que afecta a la industria de banca electrónica en México, la mayor parte de entidades financieras ha decidido promover la implantación del chip EMV, así como la tecnología celular en las terminales punto de venta que permite la comunicación encriptada de las transacciones.

Evolución del fraude con productos de banca electrónica en México



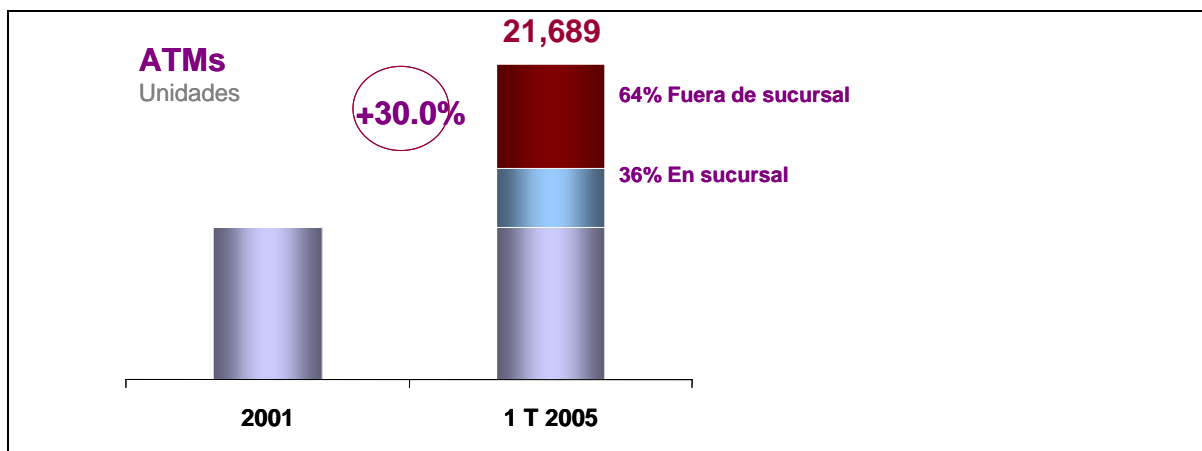
Fuente: E-Global

- **Cajeros automáticos:**

El problema de la baja densidad de terminales punto de venta mostrado anteriormente, se plantea también cuando analizamos la densidad de cajeros automáticos y autoservicios en México. Sin embargo, y pese a los problemas de seguridad que sufre el país y que especialmente se observan cuando se analizan las transacciones que se realizan en cajeros automáticos, el aumento del número de cajeros automáticos y autoservicios en México ha sido relevante entre 2001 año en el que existían 16.687 cajeros automáticos, al primer trimestre del 2005 en el que observamos un aumento del 30% respecto a la fecha anterior llegando a 21.689 cajeros automáticos en México³⁵³.

³⁵² E-global, 2004

³⁵³ Asociación Mexicana de Bancos (ABM), 2005

Evolución de cajeros automáticos y autoservicios en México

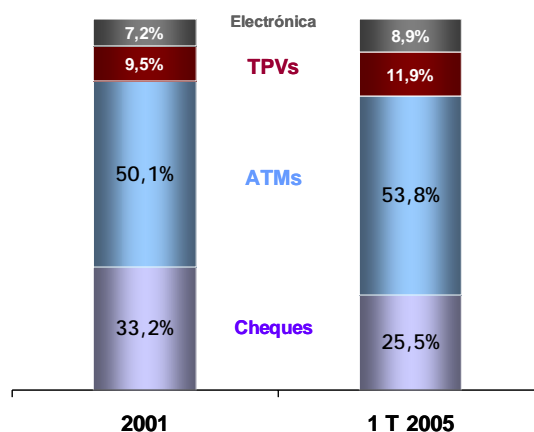
Fuente: Asociación Mexicana de Bancos

La razón que explica el aumento de los cajeros automáticos, a pesar de la disminución del número de sucursales bancarias resultante del proceso de fusión y adquisición de bancos mexicanos por entidades extranjeras, se debe a que la mayor parte de los nuevos cajeros automáticos se localizan fuera de sucursales bancarias, mayoritariamente en centros comerciales. Esta estrategia ha resuelto por una parte el problema de la disminución de agencias bancarias, pero sobre todo intenta resolver el problema de la seguridad en las transacciones realizadas en cajeros automáticos, ya que realizadas dentro de centros comerciales tienen una mucha mayor seguridad intrínseca.

El aumento del número de cajeros automáticos es fundamental para potenciar el uso de productos de banca electrónica, especialmente el uso de tarjetas de débito cuya tasa de activación es casi del 100% en cajeros automáticos. Ello explica, el porqué los cajeros automáticos representan más de 50% de la transaccionalidad electrónica del sistema financiero mexicano³⁵⁴.

³⁵⁴ Asociación Mexicana de Bancos, 2005

Transaccionalidad electrónica en México 2005
--



Fuente: Asociación Mexicana de Bancos

Otro factor que puede contribuir decisivamente al desarrollo de una red de aceptación importante en México de productos de banca electrónica, es la potencial conversión de terminales punto de venta en cajeros automáticos mediante la facilidad denominada "cash back", que permite la utilización de dichas terminales como instrumento de disposición de efectivo.

Éstos desarrollos ya implementados en pruebas por Banamex³⁵⁵ y BBVA Bancomer³⁵⁶, podrían no sólo convertir a terminales punto de venta en cajeros automáticos con el ahorro de costes que esto supondría, sino que también podría suponer la mejora de la rentabilidad de las terminales punto de venta al ofrecer nuevos servicios que pudieran aumentar la transaccionalidad en dichas terminales.

El modelo de organización de cajeros automáticos en México es muy similar al descrito anteriormente cuando analizaba la estructura terminales punto de venta. En este sentido, las plataformas adquirentes son también E-global y Prosa, y la estructura de negocios es también similar ya que los cajeros automáticos permiten ingresar a las entidades financieras que los colocan ingresos por tasas de descuento, a los que deben ser deducidas las tasas de intercambio correspondientes.

Adicionalmente los cajeros automáticos permiten una disminución importante de los costos operativos³⁵⁷ de las entidades financieras ya que ayudan a aumentar el ratio de migración de transacciones, ratio definido como el número de transacciones financieras que no son realizadas en oficinas bancarias, divididas por el número total de transacciones.

³⁵⁵ Lanzamiento en 2003

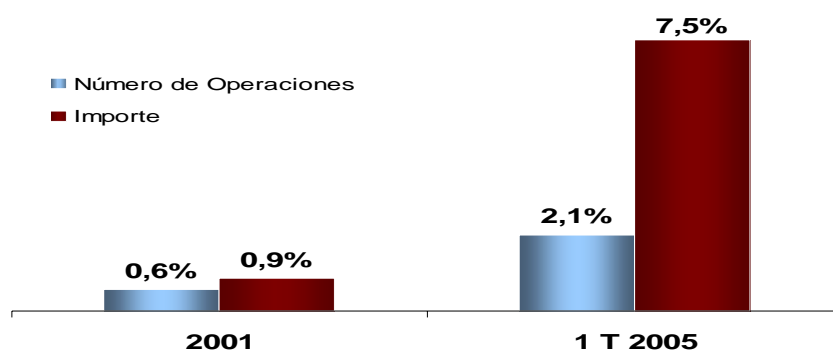
³⁵⁶ Lanzamiento en 2004

³⁵⁷ Visa Internacional 2004

- **Banca telefónica y Banca por Internet:**

El desarrollo de la banca telefónica y de la banca por Internet, es necesario también para asegurar el éxito de un modelo de servicios financieros de bajo coste basado en productos de banca electrónica. En México, el desarrollo de la banca por Internet en los últimos años ha sido espectacular alcanzando una transaccionalidad media de aproximadamente el 10% de todas las transacciones financieras realizadas en este país³⁵⁸.

Transacciones por banca por Internet en México-2005



Fuente: Asociación Mexicana de Bancos 2005

A pesar de que la mayor parte de dichas transacciones son operaciones de consulta, el hecho de que para el acceso a las páginas de Internet de las entidades financieras sea requerido usualmente insertar el número de tarjeta de crédito o débito ha potenciado enormemente el uso de productos de banca electrónica.

La banca telefónica por su parte también se ha desarrollado de forma importante los últimos años en México, aunque su importancia en la transaccionalidad total es menor que la banca por Internet. La banca telefónica, como analizaré en apartados posteriores cuando describa canales alternativos de distribución de servicios financieros se ha desarrollado fundamentalmente para la venta de productos y servicios vía el telemarketing.

³⁵⁸ Asociación Mexicana de Bancos, 2005

6.5- REDES DE COMERCIALIZACIÓN ALTERNATIVAS:

El problema de la baja densidad de agencias bancarias se fundamenta en que el modelo de negocio bancario en México no genera ingresos suficientes para soportar los costes de estas oficinas³⁵⁹. Una parte de la solución es generar productos de bajos ingresos que puedan ser distribuidos en dichas oficinas de forma rentable, como analicé en el punto anterior. Otra vía de solución, si cabe aún más importante es la creación o utilización de redes de comercialización de bajo coste que no necesiten de clientes con elevados ingresos para llegar al punto de equilibrio en su negocio bancario.

La banca comercial Mexicana, ha implantado ya soluciones de comercialización de bajo coste en el contexto de estrategias multicanal. Una estrategia multicanal en el negocio bancario se define como aquella estrategia que no sólo contempla la comercialización de productos o servicios financieros por las agencias bancarias sino también por canales directos³⁶⁰, y redes de agentes externos.

La banca Mexicana normalmente aplica dichas estrategias multicanal, utilizando las agencias bancarias para la comercialización de productos a sus clientes, que debido al bajo nivel de bancarización del país son normalmente las personas más acomodadas de la sociedad Mexicana. El telemarketing se utiliza para comercializar productos fundamentalmente de banca electrónica a no clientes del banco pero que tienen un cierto poder adquisitivo, mientras que Internet se utiliza para disminuir la transaccionalidad en oficina de los clientes aunque no para comercializar productos masivamente. Finalmente, las redes de agentes se utilizan para comercializar productos a los segmentos económicamente más bajos de la sociedad³⁶¹. Dentro de estas redes de agentes se incluye la comercialización de productos de marca privada³⁶² por determinados centros comerciales tal y como veremos más adelante.

Este modelo de comercialización multicanal se ha utilizado de forma masiva en México especialmente para la comercialización de productos de banca electrónica y otros productos de bajo coste como los seguros. Los resultados además muestran su eficacia, ya que han generado un aumento de las cuentas comercializadas de banca electrónica del 32%³⁶³ anual entre 2001 y 2003. Como resultado de esta estrategia multicanal masivamente aplicada por los bancos en México en 2003 sólo un 41% de los productos de banca electrónica se comercializaban por agencias bancarias, mientras que un 37% se comercializaban por telemarketing y un 22% por fuerzas de ventas externas.

³⁵⁹ Advisory Board Company, 2003

³⁶⁰ Normalmente definidos como telemarketing o Internet

³⁶¹ Caskey, 1996

³⁶² Denominados en la industria bancaria también productos co-branded

³⁶³ Fuentes propias

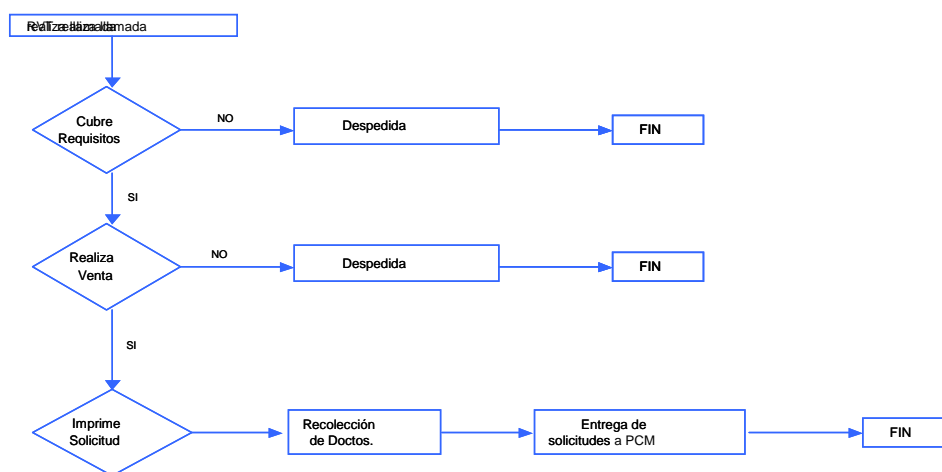
Adicionalmente a la aplicación de las mejores prácticas de banca electrónica para afrontar el problema de la escasa densidad de agencias bancarias en México, es necesario utilizar y potenciar las redes ya existentes de entidades de ahorro y crédito popular tales como las cajas de ahorros, uniones de crédito y microfinancieras. En este capítulo describiré su presencia en el país, el contexto regulatorio en el que operan así como los mayores desafíos que enfrentan para incrementar su participación en el sector financiero Mexicano que actualmente es muy baja.

6.5.1- Telemarketing:

Los operadores de banca electrónica, han desarrollado metodologías de comercialización por teléfono denominadas telemarketing³⁶⁴. Este canal de comercialización se basa en la comunicación telefónica como canal de venta principal. Esta infraestructura de ventas, se utiliza posteriormente en la asistencia post-venta, seguimiento del cliente y realización de campañas comerciales. Por tanto cubre todo el ciclo de gestión del cliente sin necesidad de tener presencia física en pueblos ni ciudades, pero llegando a todos los clientes potenciales que tengan teléfono mediante una infraestructura logística de distribución de contratos, materiales y firmas.

En México las entidades financieras ya utilizan este canal de comercialización para la venta de tarjetas de crédito. Se estima que entre un 30 y un 40%³⁶⁵ de la venta de tarjetas de crédito en México se realiza por telemarketing. Además este mecanismo de comercialización ha probado su eficiencia con el mercado de no clientes bancarios, por lo que su utilización para la comercialización de tarjetas de prepago (cuentas corrientes) a los individuos no bancarizados pudiera ser altamente eficiente.

Flujo de Comercialización de Tarjetas de Crédito por Telemarketing



³⁶⁴ Perlado, 2000

³⁶⁵ Fuentes propias

Además la comercialización de tarjetas de prepago (cuentas corrientes), pudiera simplificar el circuito de contratación de mayor manera ya que al tratarse de un producto de depósito no necesita de análisis del riesgo crediticio. En efecto, el proceso de comercialización de cuentas corrientes no necesitaría del análisis previo de la base de datos por un sistema inteligente de análisis de riesgos, validación de datos económicos y tratamiento en recepción de solicitudes de apertura de cuenta tal y como se realiza con la comercialización de tarjetas de crédito. Estas diferencias no sólo simplificarían la comercialización de dichos productos sino que abaratarían su coste de forma destacada.

El bajo coste de este canal de distribución se fundamenta en los limitados requisitos que requiere para operar³⁶⁶. Un operador de telemarketing necesita de una ubicación física de donde operar, con estaciones de trabajo compuestas de un PC, una línea telefónica, un asesor capacitado y una base de datos perfilada, un sistema de control y seguimiento de las ventas y de la mensajería, y de un sistema logístico eficiente que permita la distribución de contratos y materiales.

La eficiente comercialización de los productos se debe asegurar por una buena capacitación de los teleoperadores. Al tratarse de un modelo de negocio en el que el telemarketing se convierte en el canal de relación con el cliente tanto en la comercialización del producto como en su gestión, el operador de telemarketing se convierte en entidad financiera que por tanto debe gestionar el aplicativo de producto y sus desarrollos, la gestión y relación comercial con el producto así como el análisis de riesgos en el caso de que se ofrezcan productos de crédito.

- **Aplicación de mejores prácticas en comercialización por telemarketing de la industria bancaria**

Este canal de distribución se utiliza mayoritariamente por entidades bancarias que quieren expandir su base de clientes y que compran bases de datos a entidades externas. Dado el bajo nivel de bancarización existente en México, la duplicidad de clientes entre operadores o entidades bancarias es muy baja, por lo que normalmente cuando se compran bases de datos externas la mayor parte de los datos obtenidos pertenecen a no clientes de la entidad financiera que compra la base de datos.

Por otra parte, normalmente estas bases de datos permiten acceder a clientes de clase media³⁶⁷, potencialmente interesados en servicios financieros tanto de crédito como de pasivo. La compra de bases de datos, es una estrategia comunmente utilizada por los nuevos entrantes en el negocio financiero especialmente los operadores de banca electrónica que no tienen presencia física en un determinado país.

³⁶⁶ www.atento.com.mx

³⁶⁷ Definida en términos relativos al PIB per cápita Mexicano

En países como España³⁶⁸ y los Estados Unidos, los operadores de banca electrónica pueden establecer operaciones con altos volúmenes de crédito generado utilizando dichas bases de datos, circuitos logísticos basados en telemarketing y una metodología de riesgos predictiva que permita a partir de perfiles sociodemográficos determinar con cierta exactitud niveles de mora esperadas.

En México estos modelos de negocio han sido poco utilizados hasta el momento, pero en esta tesis argumento que podrían ser el modelo de negocio que introdujera mayor competencia en el sistema financiero Mexicano³⁶⁹, presionando los precios a la baja y resolviendo parcialmente los problemas de baja densidad de las redes de agencias.

Los circuitos en los que se basa la distribución de servicios financieros por telemarketing han sido hasta ahora sólo utilizados para la comercialización de tarjetas de crédito, pero podrían comercializar cualquier tipo de producto financiero. Al tratarse de comercialización sobre clientes no bancarios, la comercialización de riesgo preautorizado³⁷⁰ normalmente no se utiliza debido a la inexistencia de modelos que se basen en datos sociodemográficos para predecir la mora tal y como argumenté anteriormente cuando analicé las causas de la baja bancarización en México.

Las mejores prácticas de la industria financiera Mexicana en la distribución de servicios financieros por telemarketing³⁷¹ muestran como la utilización de un amplio número de proveedores externos asegura la calidad, la competencia en precios y la eficiencia comercial gracias a la complementariedad de sus bases de datos. Esta multiplicidad de proveedores externos ha generado la necesidad de estandarizar los procedimientos de selección y control e calidad, cuyas mejores prácticas voy a describir a continuación.

Los requisitos operacionales que debe cubrir un proveedor para su contratación son en primer lugar que cuente con un lugar adecuado (ubicación física independiente de la entidad financiera que lo contrate), en segundo lugar tener estaciones de trabajo listas para operar, en tercer lugar contar con la logística necesaria para la mensajería así como un sistema para el control y seguimiento de las ventas y de la mensajería. El elemento principal es sin embargo ser capaz de manejar bases de datos segmentadas por el CRM analítico³⁷² de la entidad financiera que la contrate. A estos se les debe añadir los requisitos de control legal, fiscal y financiero que se deben realizar sobre cualquier proveedor externo.

³⁶⁸ MBNA y Capital One han entrado de forma agresiva en el mercado financiero Español utilizando estos modelos de negocio

³⁶⁹ Department of the treasury, 2000

³⁷⁰ Este tipo de campañas comerciales son ampliamente utilizadas en otros países como EUA y España

³⁷¹ Corporate Executive Board, Varios años

³⁷² Infraestructura de bases de datos y segmentación de perfiles

El banco o entidad financiera debe por su parte capacitar a los proveedores de servicios de telemarketing mediante formación sobre los productos, argumentario de venta y respuestas a las preguntas frecuentes. Ello implica un equipo dedicado al soporte de dichas actividades que no debe superar las diez personas, dedicados a escoger, supervisar, formar y coordinar a dichos operadores.

Operativamente el proceso de comercialización de telemarketing va dirigido al mercado abierto, a través de listas públicas proporcionadas por los proveedores. El asesor perfila el prospecto, realiza la llamada, transmite los beneficios y vende el producto. Si el cliente acepta, se realiza la captura de los datos para el llenado de la solicitud y se le menciona el folio de la solicitud y el teléfono para el seguimiento. Los contactos telefónicos promedios por hora son en México de 17, con una venta promedio por estación es de 0.5 (equivalente a 3 ventas por asesor en un rango de 6 horas)³⁷³.

Para validar la autenticidad de la venta y la correcta captura de los datos del prospecto un supervisor valida cada operación así como le recuerda al cliente los datos importantes del producto financiero contratado al cliente como son las comisiones de contratación y mantenimiento. Por otra parte la calidad de la operación del operador se monitorea supervisando las llamadas, detectando y corrigiendo áreas de oportunidad en la venta.

Las ventas realizadas se imprimen al día siguiente en el formato de solicitud, se distribuyen los formatos de acuerdo a las zonas y se envían a las mensajerías. Los servicios de mensajería del operador de telemarketing se encargan de distribuir los contratos a los hogares o oficinas de los clientes. Se realizan un máximo de 4 visitas por cliente para encontrarlo de manera que firme la solicitud y provea los documentos requeridos por riesgos. Con el expediente completo los mensajeros lo entregan al call center, teniendo un promedio de recolección del 65%. Una vez verificados los documentos requeridos de cada expediente revisando vigencias e información en la solicitud, se genera un paquete que se envía a la entidad financiera para su análisis por el departamento de riesgos cuando se trata de un producto que genera riesgo crediticio.

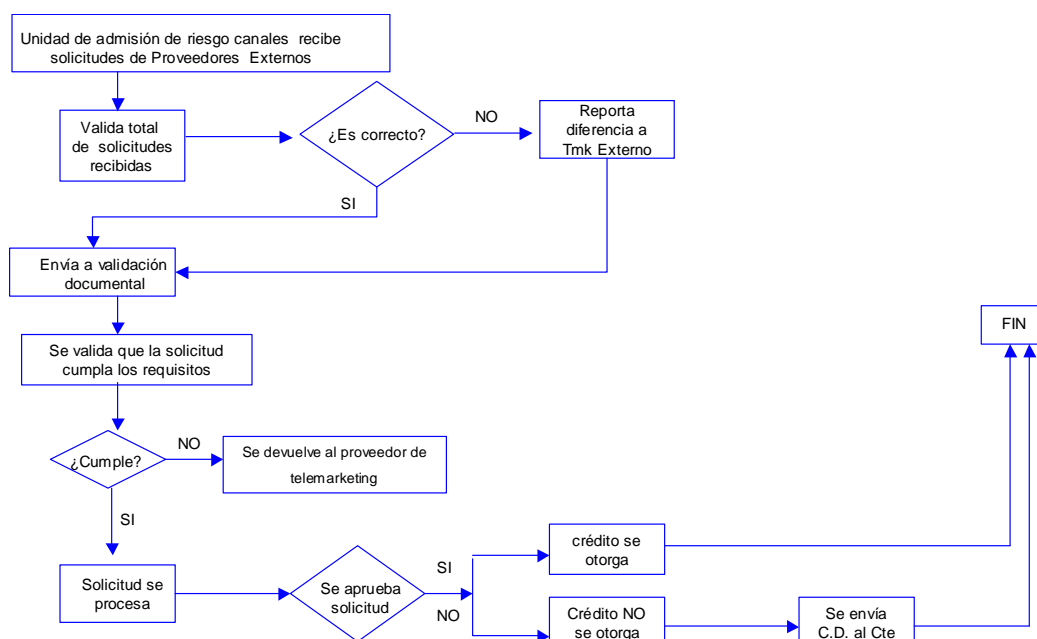
Cuando las solicitudes son entregadas al departamento de riesgos de la entidad financiera, el área de admisión de crédito ³⁷⁴recibe las solicitudes, las cuenta y las registra. Se revisan los documentos y se ingresa la información al sistema de análisis de riesgos. Se analiza la información existente sobre el solicitante en el Bureau de crédito, y a los clientes prospectos que estuvieron arriba de cierto puntaje de acuerdo a la evaluación anterior, se les realiza una llamada de verificación de datos. Se valida que actualmente están trabajando, su antigüedad, el nivel de ingresos declarado. El promedio de aprobación sobre el total de prospectos es actualmente en México del 35%.

³⁷³ Fuentes propias

³⁷⁴ Unidad específica que analiza el riesgo crediticio de productos financieros comercializados por canales alternativos

El departamento comercial de la entidad financiera, realiza un seguimiento a las causas de rechazo. Se detectan áreas de oportunidad y se generan acciones para disminuir las causas de rechazo que sean susceptibles de ser implementadas por el operador de telemarketing. Estas áreas de oportunidad se validan mensualmente, generándose indicadores que permiten validar si las acciones correctivas son efectivas.

Flujo operacional análisis documental riesgos canales



En el caso en el que el producto comercializado por telemarketing sea una tarjeta de crédito/débito/prepago, la generación del plástico completa el circuito comercial descrito. Al ser aprobada la solicitud, el área de admisión de crédito envía la base de clientes con los nombres de todos los plásticos que se deben estampar así como la dirección de entrega. El envío del plástico se realiza por mensajería, y los mensajeros entregan la tarjeta en el domicilio del cliente presentando una identificación. La activación como en el caso descrito anteriormente de comercialización por oficina se realiza llamando al call center, que puede ser operado o no por el mismo operador de telemarketing que vendió el producto.

6.5.2- Red externa de agentes:

Las redes externas de agentes son fuerzas de ventas que dedicadas fundamentalmente a la comercialización y colocación de productos financieros emitidos por grupos financieros. Estas redes se desarrollaron en México de forma importante para la comercialización de productos de pensiones y jubilación³⁷⁵, y

³⁷⁵ Afores: Sistema de pensiones privados

posteriormente han sido utilizadas por las entidades financieras y los emisores de banca electrónica para la comercialización de seguros y tarjetas de crédito a la población no bancarizada. Actualmente se estima que comercializan un 25%³⁷⁶ de las tarjetas de crédito del sistema financiero Mexicano.

La actividad comercializadora de estos agentes financieros se realiza en superficies comerciales, mercados y en visitas programadas a empresas. Su eficiencia se asegura por una estructura de costes basada en comisiones y con costes fijos muy bajos o inexistentes. En el caso de productos de crédito, dichas comisiones se pagan sólo por solicitud aprobada lo que asegura la correcta validación de datos del cliente tras su prospección comercial.

La estructura de costes de las redes de agentes se basa únicamente en los sistemas de seguimiento y capacitación de la red de agentes, así como en las comisiones pagadas por la comercialización de los productos. Sin embargo al tratarse de un modelo de negocio en el que la red de agentes se convierte en el canal de comercialización básico de productos financieros, la red de agentes se convierte en entidad financiera que por tanto debe gestionar el aplicativo de producto y sus desarrollos, la gestión y relación comercial con el producto así como el análisis de riesgos en el caso de que se ofrezcan productos de crédito. En este caso la opción sugerida sería una combinación con una estructura de telemarketing, no sólo para la comercialización de productos sino fundamentalmente para la gestión de la relación comercial y campañas comerciales.

En México existe además una amplia red de instituciones con la tecnología y la experiencia en la distribución de servicios financieros: las redes de distribución de remesas que se componen de cadenas de alimentación, abarrotes, redes postales, además de las incipientes pero todavía poco importantes redes de microfinanzas.

Estas redes que se analizarán posteriormente tienen la capacidad de ser el vehículo perfecto de comercialización de servicios financieros y relación de la gestión con los clientes no bancarizados y que actualmente reciben remesas. En una segunda fase y tras un periodo de aprendizaje y desarrollo, se podrían también convertir en verdaderas instituciones financieras que sirvieran a la población no bancarizada de forma masiva³⁷⁷.

- **Aplicación mejores prácticas de la industria bancaria en la gestión de redes de agentes:**

Las redes de agentes distribuyen como mencionado anteriormente planes de pensiones, productos de banca electrónica y seguros, normalmente tarjetas de

³⁷⁶ Visa Internacional 2004

³⁷⁷ La cadena de distribución EleKtra ha creado su propio banco: Banco Azteca a partir de una estrategia de negocio similar a la aquí presentada

crédito aunque también productos de débito/prepago a los segmentos más humildes de la población Mexicana. Se trata de tarjetas denominadas privadas ya que su utilización está restringida a una red de puntos de venta³⁷⁸ específica, cuya marca es la que incorpora la tarjeta³⁷⁹.

La gestión de estos productos normalmente las realiza una división específica de la entidad financiera³⁸⁰ que emite estos productos, normalmente especializada en productos destinados a los segmentos más humildes de la población y especializada en negociar acuerdos comerciales con entidades externas. Este entidad se utiliza en el contexto de las estrategias bancarias para promocionar productos novedosos o de alto riesgo, que posteriormente serían distribuidos por la red comercial del banco bajo un producto propio de la entidad financiera.

El mercado objetivo de estas entidades son por tanto los clientes no bancarizados, que por el medio en que se desenvuelven no están familiarizados con el acceso a sucursales y para los cuales no es fácil obtener un crédito. La actividad comercial de la red de agentes externa se promueve en las empresas a través de visitas programadas (tarjetas bancarias y pólizas de seguros) y en los centros comerciales en la comercialización de tarjetas de marca propia.

Las redes de agentes han alcanzado un gran desempeño comercial en los últimos años alcanzando en México una cuota de hasta el 25% de las tarjetas de crédito comercializadas por las entidades financieras. Este éxito ha producido que las entidades financieras las utilicen también para distribuir sus propios productos, en concreto los productos destinados a los segmentos de bajos ingresos³⁸¹.

Las redes externas de agentes se organizan de forma general en México por zonas estratégicas comerciales controladas por gerentes comerciales, quienes dirigen a un equipo de normalmente compuesto por diez supervisores que supervisan entre 50 y 60 comerciales. Estos comerciales normalmente están divididos en grupos de venta especializados en determinados productos.

Los esquemas de gestión de las redes de agentes externas explican en gran medida el éxito de su actividad comercial. En primer lugar, la plantilla de promotores se rige por un esquema de ingresos fijos bajo y por un esquema de comisiones alto, lo que provoca que el promotor trate de realizar su trabajo con un alto porcentaje de efectividad ya que de esto depende que su ingreso mensual sea mayor. En segundo lugar, las mejores prácticas en gestión de redes externas muestran como si se paga únicamente a los comerciales por solicitud aprobada por el departamento de riesgos en productos de crédito, se asegura una mayor

³⁷⁸ Normalmente se trata de una red de centros comerciales

³⁷⁹ Tarjeta Soriana, Tarjeta Walmart son los ejemplos más conocidos en México

³⁸⁰ Finanzia en el caso de BBVA Bancomer en México

³⁸¹ BBVA Bancomer utiliza la red de agentes para distribuir su producto denominado tarjeta congelada, producto destinado a los segmentos de bajos ingresos

calidad de información en cada una de las solicitudes originadas, logrando con esto una mayor tasa de aprobación.

Los procesos de análisis de riesgos son específicos y los analizaré posteriormente cuando describa la contratación de productos que generan riesgo por telemarketing. Al igual también que la contratación por telemarketing, el seguimiento de la actividad comercial de los comerciales es fundamental para asegurar su eficacia comercial. Estos sistemas de reporting, utilizados también en el caso de entidades bancarias con estrategias multicanal a la comercialización de productos por oficina, deben proporcionar semanalmente³⁸² un seguimiento de la colocación de productos por centro de ingreso, de manera que se puedan determinar las áreas que necesiten de potenciación comercial.

Estos sistemas de seguimiento de la actividad comercial proveen información de colocaciones consolidada, por áreas o zonas geográficas estratégicas, por oficina y por gestor para la red comercial de agencias bancarias. En el caso de telemarketing o de la red de agentes el seguimiento puede ser a nivel consolidado, de unidad comercial y por gestor.

³⁸² Mejor práctica detectada en México en reporting comercial bancario

6.6-METODOLOGÍAS DE ANÁLISIS DEL RIESGO ALTERNATIVAS:

6.6.1-Intercambio de información sobre los acreedores-Desarrollo de registros crediticios o centrales de información:

En el análisis antes realizado sobre las causas de los bajos niveles de bancarización en México, las metodologías de análisis del riesgo y la utilización mayoritaria de variables profesionales y de vinculación aparecían como causas relevantes de este problema. En efecto, como también comenté anteriormente la utilización de variables sociodemográficas correlaciona positivamente con el aumento del crédito concedido³⁸³, por lo que una mayor ponderación de dichas variables en las metodologías de riesgo permitiría aumentar el crédito concedido en México.

La aplicación masiva de estas variables requiere de metodologías de análisis que se apoyen de forma importante en la experiencia de mora correlacionada con dichas variables sociodemográficas, y de forma más genérica de la existencia de sistemas de información que consoliden la experiencia crediticia de los acreedores con las diferentes entidades financieras del país. Estos sistemas de información se denominan registros crediticios centrales o Bureaux de Crédito y su desarrollo favorece de forma destacada la concesión de crédito no sólo en Latinoamérica³⁸⁴, sino también en otras áreas geográficas donde dichas instituciones se han desarrollado³⁸⁵.

El desarrollo de los registros de información crediticia aparece por tanto como una prioridad para promover el desarrollo del crédito. En efecto, si un prestatario no paga a su banco y los otros bancos no lo saben, el cliente en falta puede acudir a otro banco y solicitar otro préstamo, y el costo del incumplimiento de sus obligaciones crediticias es relativamente bajo. Por el contrario, si los demás bancos conocen este comportamiento, el deudor tendrá más dificultades para acceder al crédito una vez que haya incurrido en incumplimiento. El intercambio de información entre los prestamistas eleva el costo del incumplimiento para el prestatario.

Varios estudios empíricos muestran el impacto de los registros centrales de información crediticia en la originación del crédito y su riesgo moral, así como de otras variables que puedan determinar su efectividad. Pagano y Japelli³⁸⁶ muestran como el impacto de dichos registros centrales depende en gran medida de la estructura competitiva del sector financiero del país. En un mercado competitivo compartir información lleva a que las rentas de información disminuyan y a que los préstamos aumenten, pero estos beneficios no se

³⁸³ Datos basados en la comparación de 10 metodologías de análisis crediticio en Latinoamérica

³⁸⁴ BID, 2005

³⁸⁵ En EUA el rating del bureau de crédito es el elemento fundamental que determina el dictamen de los bancos al analizar una operación de riesgo.

³⁸⁶ Pagano y Japelli, 1993

producen necesariamente cuando no hay competencia. Además, con una mejor información sobre el pasado se puede prever mejor el comportamiento futuro, por lo que los registros crediticios al proveer de información al sistema permiten la toma de mejores decisiones de crédito y reducir las tasas de incumplimiento³⁸⁷.

Estudios recientes³⁸⁸ demuestran que también es posible reducir el riesgo moral al compartir información, ya que se impone una disciplina sobre los usuarios del crédito. Recientemente el Banco Interamericano de Desarrollo³⁸⁹ presentó un estudio en el que argumentaba que el desarrollo financiero de los países³⁹⁰ aumentaba una media de nueve puntos porcentuales con la presencia de registros centrales de crédito.

En México la utilidad de los registros centrales de crédito es especialmente relevante. En primer lugar se argumenta que dichos registros tienen un impacto especialmente positivo en países con bajo desarrollo financiero³⁹¹. Dada la situación antes analizada del país, en la que destacan los bajos niveles de bancarización tanto en medios de pago, depósitos como crédito en comparación con los países de referencia (España) o con los países de la región, la mayor y mejor utilización de los registros centrales de crédito en México aumentaría de forma destacada el desarrollo financiero del país.

Este bajo nivel de bancarización es especialmente destacable entre los clientes particulares y las pequeñas y medianas empresas, ya que es en estos segmentos donde los problemas de asimetría de información se plantean con más relevancia. Por tanto es a estos segmentos a los que la mejor y mayor utilización de los registros de crédito favorecería en mayor medida para aumentar sus posibilidades de acceder a servicios bancarios y en especial al crédito.

En segundo lugar, la dificultad de utilización de garantías colaterales³⁹² hace que las alternativas para la potenciación de análisis de riesgo crediticio en función de datos sociodemográficos se pueda basar casi exclusivamente en los registros crediticios, ya que son aquellos que nos permiten estimar la posibilidad de mora en función de la experiencia de pago histórica del acreedor en el sistema.

En tercer lugar, la importancia de la economía informal³⁹³ así como de los flujos de remesas que entran en México y que no son captados por el sistema financiero nacional³⁹⁴, hacen que las variables profesionales y de vinculación bancaria sean especialmente poco relevantes en México, por lo que potenciación de instituciones

³⁸⁷ Barron y Staten, 2003

³⁸⁸ Padilla y Pagano, 1997

³⁸⁹ BID, 2005

³⁹⁰ Definido como crédito/PIB

³⁹¹ BID 2005

³⁹² Característica común en Latinoamérica

³⁹³ Jusidman, 2000

³⁹⁴ Orozco, 2004

como los registros centrales que permiten la mayor ponderación de datos sociodemográficos es especialmente necesaria.

El uso de los registros crediticios varía según los países y en gran medida depende de su estructura de propiedad. En la mayor parte de los países de Latinoamérica los registros crediticios más importantes son de propiedad privada³⁹⁵, mientras que en otros son de propiedad estatal y funcionan como un banco central o una superintendencia de bancos.

En general los bureaux de crédito privados recopilan más información de una mayor cantidad de fuentes, y la distribuyen a más instituciones que los registros públicos. Los registros públicos por su parte recopilan información básica que es obtenida de forma obligatoria de las instituciones requeridas.

Los usos y funciones de los registros tanto públicos como privados dependen de varios aspectos. Cuando existen ambos tipos de registros, su función no es necesariamente la misma. En tales casos, los registros crediticios públicos pueden recopilar información básica sobre los prestatarios y los privados pueden concentrarse en la información detallada que complementa la del registro público. Si no existe un registro privado, es posible que el registro público tenga que cumplir ambas funciones.

En México existen tanto registro público como registro privado³⁹⁶, aunque el registro público es muy poco relevante y casi no utilizado³⁹⁷. La relevancia de los registros se define como la cantidad de información reportada así como el porcentaje de instituciones del país que son miembros de dicho registro. Este factor determina en gran medida el impacto que estos registros tienen en aumentar el acceso a los servicios financieros y concretamente al crédito de la población Mexicana.

El registro de crédito privado es mucho más relevante que el registro de crédito público tanto en número de instituciones que reportan como en número de listados de información que proveen. En términos comparativos el registro privado Mexicano es más relevante (valoración BID 2005, 0,7) que la media de registros Latinoamericanos que ya de por sí son bastante eficaces (valoración BID 2005, 0,65). Sin embargo su valoración es claramente inferior a la de los registros en EUA (0,9), aunque claramente superior a la media del resto de países de la OCDE (0,48) y resto de países emergentes (0,47).

El segundo factor que determina el impacto en el acceso al crédito de los registros crediticios es la calidad de información de dichos registros. La calidad de la información de un registro se mide³⁹⁸ en primer lugar en función de la capacidad

³⁹⁵ Conocidos como Bureaux de créditos

³⁹⁶ BID, 2005

³⁹⁷ Como en general en toda Latinoamérica

³⁹⁸ BID 2005

de los individuos de validar su historial crediticio y de exigir su corrección en el caso que sea incorrecto. En segundo lugar por el número y efectividad de los procesos de validación de datos llevados a cabo por los propios registros. En el caso Mexicano, la valoración que realiza el Banco Interamericano de Desarrollo de la calidad del registro de crédito privado es alta mientras que la del registro público es baja.

El uso que se realiza del Buró de Crédito en México ha sido fundamental para explicar el aumento del crédito al consumo³⁹⁹, en especial de tarjeta de crédito en los últimos años. Como veremos posteriormente cuando analice las mejores prácticas de la industria financiera en análisis del riesgo, observaremos que el papel que juega el buró de crédito es fundamental.

El uso de los registros de información crediticia debe hacer frente sin embargo hoy en día, a un reto que se deriva de los procesos de fusiones y adquisiciones que ha sufrido la industria financiera Mexicana en los últimos años. En efecto, como vimos anteriormente, los registros crediticios son especialmente efectivos en promover el crédito en mercados financieros competitivos. México, en los últimos años ha visto como su sector financiero se concentraba de forma importante a raíz de la compra de entidades nacionales por entidades extranjeras, mayoritariamente Españolas. Además estas entidades, acostumbradas a utilizar procesos de análisis de riesgos basados en los flujos de caja⁴⁰⁰ han modificado la ponderación de las variables en sus metodologías de riesgo de manera que la ponderación de las variables profesionales y de vinculación aumentara.

En segundo lugar el uso óptimo del buró de crédito en México se enfrenta también al hecho de que la mayor parte de las instituciones que forman o formarán parte del sistema de ahorro y crédito popular no pertenezcan al buró, hace que el historial de sus clientes nunca quede reflejado en dicho registro. Por tanto, estas personas de bajo poder adquisitivo, quedan relegados de forma continuada a no tener acceso al crédito bancario. Para solventar este problema, el gobierno Mexicano debe asegurarse que dichas entidades forman parte del registro crediticio, mediante la subvención de sus suscripciones y el apoyo técnico para asegurar que sus datos son correctamente transmitidos.

Finalmente, el tercer reto al que tiene que hacer frente el sistema de información crediticia Mexicana es mantener el nivel de calidad de información recibida mediante chequeos y auditorías periódicas. Una política alternativa es fomentar la autoverificación de los datos por parte de los propios interesados, servicio ya muy común en los EUA.

³⁹⁹ Steinfield, 2004

⁴⁰⁰ La media de relevancia de los registros de información de crédito en el resto de la OCDE de la que España forma parte es claramente inferior a la Mexicana. BID, 2003.

6.6.2- Utilización de las mejores prácticas en metodologías de gestión de riesgos de las unidades de banca electrónica de las entidades financieras:

Una segunda estrategia que en mi opinión es importante potenciar es la mejora de las metodologías, infraestructuras y seguimientos de riesgos específicas de las entidades financieras que otorgan créditos. Cuanto⁴⁰¹ mejores son estas metodologías, más crédito se genera y menor es el porcentaje de morosidad ya que se disminuye el proceso de selección adversa debido a las asimetrías de información⁴⁰². En este apartado mostraré las mejores prácticas detectadas en mi experiencia profesional en términos de metodologías de gestión del riesgo. Estas metodologías provienen de la industria de banca electrónica y medios de pagos, que puede utilizarlas gracias a la información de uso que se dispone por el hecho de utilizar medios de pago electrónicos.

Se trata por tanto de estrategias de potenciación de las herramientas de análisis de riesgos que permiten a cada entidad financiera maximizar la información obtenida de sus propias bases de datos, a partir de mejores metodologías de admisión del riesgo, seguimiento del riesgo y análisis comportamental de los clientes. Estas metodologías son por tanto sólo aplicables a grandes entidades financieras con importantes bases de clientes e importantes presupuestos en análisis de bases de datos y metodologías de riesgos, y no a microfinancieras o entidades individuales de ahorro y crédito social. Sin embargo proyectos de escalización de plataformas tecnológicas como el que está llevando a cabo Bansefi en México, podrían permitir a estas entidades individuales beneficiarse de una plataforma de análisis y seguimiento de riesgos común como la que voy a describir a continuación.

Las plataformas de análisis y seguimiento de riesgos se han basado tradicionalmente tanto en Latinoamérica como en España (mercado de referencia) en metodologías de análisis de admisión de riesgo. El seguimiento de la morosidad por segmentos, y el análisis comportamental de los clientes no se ha enfatizado de forma destacada⁴⁰³, lo que ha propiciado que los criterios de admisión tuvieran que ser más estrictos para controlar los ratios de morosidad. En este punto mostraré como con mejores mecanismos de seguimiento de la mora por perfiles, así como mejores infraestructuras de análisis comportamental permiten determinar criterios de admisión más específicos que pueden basarse en mayor medida en datos sociodemográficos, disminuyendo los problemas de selección adversa y por tanto generando más crédito con morosidad controlada.

Otro punto importante a analizar es la adaptación de las metodologías de admisión de riesgo a canales de distribución de bajo coste. Como vimos anteriormente, una de las causas antes analizadas que explicaban la baja bancarización en México eran los altos precios de los servicios financieros, explicados parcialmente por los

⁴⁰¹ Fuentes propias: comparación del crédito otorgado de 10 entidades en Latinoamérica

⁴⁰² BID, 2005

⁴⁰³ A excepción de EUA y otros países anglosajones

altos costes de distribución en agencias bancarias. El aumento de la bancarización pasa por tanto por la distribución de dichos servicios por canales de bajo coste tales como telemarketing, agentes, y entidades de ahorro y crédito social...Estos canales de distribución deben tener unos mecanismos de análisis del riesgo y de recopilación de la información necesaria⁴⁰⁴, diferentes a los que se pueden tener en una agencia bancaria ya que no cuentan con la misma infraestructura.

- **Análisis del riesgo de admisión:**

Las mejores prácticas en análisis del riesgo de admisión potencian los siguientes elementos clave: metodologías diferenciadas por canales; cálculos de límites de crédito preautorizados; ponderación importante de datos sociodemográficos basados en la experiencia crediticia y utilización mayoritaria de la calificación del buró de crédito.

Análisis del riesgo en oficina bancaria:

El análisis del riesgo en agencia bancaria permite la recopilación de una mayor cantidad de información, la aplicación de sistemas automatizados del riesgo de admisión⁴⁰⁵, así como la aplicación de los límites de crédito preautorizados ya que se tiene acceso a las bases de datos de clientes.

La información necesaria para la realización de un análisis de riesgos se denomina expediente mínimo. Este expediente normalmente se compone de una solicitud firmada, una autorización de consulta de filtros externos, una justificación de ingresos fijos, una justificación de ingresos variables, justificación de domicilio, dictamen del analista justificado por documento impreso, impresión de consulta de filtros de buró externos, posiciones con el banco y fotocopia de documento de identificación del cliente.

Este expediente requiere mucho trabajo administrativo, así como una gran cantidad de datos que sólo son accesibles si el individuo analizado es cliente de la entidad financiera. Además requiere de un sistema de información que sea capaz de analizar los datos e imprimir los dictámenes consecuentes.

Los procesos que se producen en el análisis de riesgos en oficina bancaria se pueden describir siguiendo los siguientes flujos. El cliente acude a la sucursal bancaria, donde el gestor le informa de las características de los diferentes productos bancarios. El cliente muestra su interés por un producto de crédito de banca electrónica, por lo que el gestor comercial le entrega una solicitud y le asesora sobre sus requisitos. Los requisitos se refieren normalmente al nivel de ingresos, edad, residencia o status migratorio.

⁴⁰⁴ Expediente mínimo

⁴⁰⁵ Denominados scoring reactivos

Una vez el cliente le entrega al gestor la solicitud con dichos requisitos, el gestor comercial la recibe con una autorización firmada de consulta al bureau de crédito. Este revisa los requisitos de la solicitud y la contrasta con los documentos y firma del cliente. El gestor también actualiza los datos de acuerdo a la solicitud, y en el caso de no existir en la base de datos dicho cliente lo da de alta. A continuación el gestor realiza el alta de contrato con localización del cliente en el aplicativo de contratación y Medios de Pago.

Previo a la evaluación el gestor complementa los datos generales y contrasta e imprime las pantallas con el resultado del Scoring-Buró para integrarlas al expediente y presentarlas al director de la oficina bancaria. El director de oficina recibe la propuesta y la documentación con las impresiones de las pantallas con los datos del cliente⁴⁰⁶, y verifica el resultado de Scoring y Buró. Verifica que los documentos estén completos y vigentes, contrasta los datos de pantalla con los documentos proveídos por el cliente y con la solicitud. En el caso en que haya alguna duda le pide al gestor comercial que la resuelva con el cliente.

Cuando la verificación realizada por el director de oficina ya no genera dudas se analizan los resultados del scoring⁴⁰⁷ y los resultados del buró de crédito⁴⁰⁸. Cuando el dictamen del scoring o bureau genera dudas, o cuando el límite de crédito supera las atribuciones del director de oficina entonces se tramita el dossier a la dirección departamental de riesgos quien sanciona la operación. Una vez sancionada la operación, sea por el director de oficina o por la dirección divisional se comunica al cliente la aceptación de su crédito, se determina la domiciliación del pago, y se recaba la firma del contrato por el cliente. Finalmente el contrato se tramita al apoderado quien custodia el contrato.

Análisis del riesgo en oficina bancaria: Riesgo preautorizado:

Los procesos de admisión de riesgo en oficina que he descrito muestran la complejidad administrativa de dichas metodologías⁴⁰⁹ que acaba concluyendo en bajas tasas de aprobación, y malos tiempos de respuesta. Ante esta problemática, la industria de medios de pagos ha lanzado los procesos de determinación de riesgos preautorizados que reducen los tiempos de respuesta y mejoran la concesión del riesgo manteniendo bajos niveles de mora.

Los procesos de determinación de riesgos preautorizados se diferencian en las siguientes etapas. En primer lugar, el cliente⁴¹⁰ acude a la oficina, tras haber sido contactado por la entidad financiera en el marco de una campaña comercial. El gestor de la oficina bancaria que lo atiende valida en el sistema de información de la entidad si el cliente tiene un riesgo preautorizado por la entidad. Si no lo tiene

⁴⁰⁶ Provenientes del aplicativo de contratación

⁴⁰⁷ Sistema análisis de riesgos de la entidad financiera

⁴⁰⁸ Sistema de calificación de clientes del sistema financiero Mexicano

⁴⁰⁹ Sobre todo cuando se trata de nuevos clientes

⁴¹⁰ Estos procesos de admisión de riesgo se utilizan con clientes que tienen una cierta vinculación con el banco

no le puede ofrecer el crédito. Si lo tiene le puede ofrecer dicho crédito hasta el límite que le indique su sistema experto, aunque el cliente es libre de contratar un límite inferior.

Los procesos de preautorización de límites de crédito resultan por tanto la clave para la agilización y asignación eficiente de los créditos en oficina bancaria. Estos procesos se realizan de forma centralizada por la entidad financiera a partir de los datos que dispone de sus clientes. Los procesos de cálculo de preautorizados se fundamentan en dos modelos de cálculo: el modelo fundamentado en los saldos pasivos que el cliente tenga en el banco (depósitos u inversiones), o el modelo basado en el comportamiento financiero sea por nómina o por flujos en la cuenta corriente.

Estos modelos se utilizan para analizar la base de datos de la entidad financiera y extraer el límite de crédito preautorizado que la entidad va a ofrecer a sus cliente. Estos análisis se realizan entre 2 y 4 veces al año, teniendo vigencia de entre tres y seis meses. Por consiguiente, las entidades financieras que aplican estas metodologías de análisis proactivos son capaces de responder en cualquier momento a una necesidad de crédito del cliente en tiempo real. Además como analizaré posteriormente, el seguimiento de la morosidad y del comportamiento⁴¹¹ de cada uno de los segmentos determinados en el cálculo de proactivo les permitirá en el siguiente recálculo modificar los parámetros en función de la experiencia de pago anterior.

Para la aplicación de estas metodologías de cálculos proactivos, es necesaria no sólo la existencia de infraestructuras automatizadas de análisis de admisión del riesgo, seguimiento de la morosidad por perfiles, e infraestructuras de análisis de riesgo en función del comportamiento transaccional del cliente, sino también la presencia activa de otras áreas de la entidad financiera. En primer lugar, se necesita la participación activa del departamento de investigación comercial que debe estimar los perfiles y proveer de datos a los sistemas expertos de riesgos. En segundo lugar se necesita un departamento de sistemas y operaciones que sea capaz de adecuar la plataforma tecnológica de gestión de productos en los tiempos antes determinados. Por tanto la aplicación de estas metodologías sólo está al alcance de grandes entidades financieras.

Análisis del riesgo en canales alternativos a la oficina bancaria:

El análisis del riesgo de créditos comercializados por canales no bancarios (telemarketing, agentes) requiere de metodologías de análisis diferenciadas⁴¹² a las descritas antes y aplicadas en oficinas bancarias. En primer lugar, las mejores prácticas detectadas en México no utilizan el sistema de cálculo proactivo del límite autorizado, al contrario de lo que sucede en el mercado de referencia España. Esta diferencia se debe a que en México al ser el nivel de bancarización

⁴¹¹ Infraestructura denominada scoring comportamental (Behaviour score)

⁴¹² Caskey, 1996

tan bajo, los canales alternativos se utilizan para comercializar productos a individuos que no son clientes de la entidad. En España sin embargo estos canales alternativos se utilizan para la comercialización de productos a los mismos clientes, por lo que el cálculo del proactivo si es posible.

En segundo lugar, los requerimientos de información son diferentes. El expediente mínimo antes descrito se reduce, de manera que los agentes externos que comercializan el producto no tengan que recopilar datos que a menudo harían imposible el establecimiento de la relación comercial. Sin embargo la entidad financiera, para asegurarse que las informaciones necesarias para su análisis de riesgos son válidas diseña un circuito de comercialización que verifica insito datos como el domicilio del cliente así como la información sobre su posición en el sistema.

En tercer lugar el procedimiento de análisis de admisión es diferente. En lugar de procedimientos masivos de análisis, las demandas de concesión de créditos recibidas por canales alternativos son recibidas en un departamento central de análisis donde un analista analiza individualmente el riesgo del peticionario. Las variables que utiliza dicho analista ponderan además de forma destacada los datos sociodemográficos, ya que en este caso no existen variables de vinculación con la entidad. Los dictámenes por tanto se basan en los modelos de predicción de mora que los analistas del departamento de riesgos estiman en función de los perfiles basados en datos socioeconómicos y la experiencia de pagos en bureau.

Estos modelos son claramente diferentes a los modelos de análisis del riesgo en agencia bancaria antes analizados, y que como hemos visto se fundamentaban en la ponderación de las variables de vinculación. Sin embargo su estimación requiere de las mismas infraestructuras, es decir un sistema automatizado del seguimiento de la mora por perfiles y un sistema automatizado de estimación del riesgo en función del comportamiento transaccional. Además la participación de un departamento de investigación o análisis comercial también es imprescindible, así como la existencia de una plataforma de producto suficientemente desarrollada como para que genere las informaciones necesarias a dichos departamentos. Por tanto la conclusión es la misma que apuntaba anteriormente ya que, esta metodología sólo está al alcance de las entidades financieras con grandes presupuestos de sistemas y equipos de análisis.

El detalle de los procesos de aprobación de crédito por canales muestra ciertas diferencias, según la contratación se realice por telemarketing o por agentes externos, las dos redes alternativas utilizadas masivamente por la industria de banca electrónica en México. La contratación por telemarketing se basa en la venta a través del teléfono con bases que adquieren dichas empresas. Estas bases están enfocadas a clientes con experiencia crediticia y un perfilamiento de medio nivel en cuanto a ingresos y ubicación geográfica.

Por otra parte, la calidad de los datos y los documentos recopilados también es relativamente alta. La solicitud de crédito es llenada en el momento de la llamada

telefónica al cliente y se concreta con una cita para la recopilación de información. (comprobante de ingresos, domicilio, identificación). Esta recopilación la realiza el operador logístico de la empresa de telemarketing⁴¹³, quien recopila los datos en el hogar del cliente, lo que asegura una mayor veracidad de los mismos, especialmente los que se refieren a lugar de residencia y otros datos sociodemográficos.

La fuerza de venta o redes de agentes sin embargo realiza su actividad comercial en la calle, centros comerciales, tiendas y en ocasiones en empresas. Esta fuerza de ventas está enfocada a clientes que normalmente no tienen experiencia crediticia y bajo perfil en ingresos. Por otra parte la calidad de la información es menor que en la comercialización por telemarketing, ya que la solicitud es llenada en el momento y se recopila la información que traiga el cliente en el momento.

La diferencia en el perfil del cliente objetivo y el diferente proceso de recopilación de información en la comercialización del crédito hacen que los ratios de autorización del crédito⁴¹⁴ sean mayores en la comercialización por telemarketing (aproximadamente un 31%) que en la comercialización por red de agentes (aproximadamente un 24%). Estas diferencias son las que explican también la mayor tasa de aprobación en oficinas bancarias que en canales, obteniéndose en oficinas bancarias una aprobación media superior al 80%. Este altísimo ratio de aprobación en oficinas se debe sin embargo también a la creciente importancia de las campañas de preaprobados, que como analicé anteriormente se pueden considerar como mejores prácticas en la comercialización de crédito.

Tras la comercialización del producto de crédito por el operador de telemarketing o la red de agentes, y la recopilación de la información necesaria, las solicitudes se transmiten a la entidad financiera quien las procesa y valida la calidad de la información. Tras la validación de la calidad de la información de estos departamentos internos denominados “maquilas”, las solicitudes se transmiten al departamento de riesgos quien las analiza en base a un modelo estadístico⁴¹⁵ específico para la contratación por canales alternativos. La diferencia entre este modelo de análisis de riesgos y el utilizado para la comercialización por oficinas explica también en gran medida las diferencias en el ratio de autorizaciones mostrado anteriormente.

El modelo de análisis de riesgos utilizado para los productos de crédito contratados por canales es más restrictivo que el modelo de riesgos utilizado para la contratación de productos de crédito por oficina bancaria. En efecto, esta diferencia en la parametrización del sistema experto de riesgos se fundamenta en la diferencia del perfil del cliente, las diferencias en el grado de vinculación y la anticipada peor calidad de los datos recibidos.

⁴¹³ En México la mayor parte de operaciones de telemarketing son subcontratadas a operadores externos.

⁴¹⁴ Ratio que muestra el número de solicitudes de crédito aprobadas por una entidad financiera respecto del total de solicitudes analizadas

⁴¹⁵ Denominado en la industria Scoring

Los sistemas expertos de análisis de riesgos utilizados para la contratación por canales se basan en un análisis diferenciados en tres etapas. En primer lugar se realiza un primer análisis que permite discriminar si la solicitud pertenece a los segmentos objetivos determinados por la entidad financiera. En segundo lugar, una vez aprobada la solicitud en este primer nivel de análisis, se solicita información al bureau de crédito⁴¹⁶. Si el dictamen del bureau de crédito es favorable, la información se analiza por el modelo experto de riesgos quien califica la solicitud considerando el dictamen previo del bureau y la calificación de perfil realizada en la primera etapa. En base a esta calificación la solicitud es aprobada o rechazada por el sistema, no dando la posibilidad al analista de decidir en caso de dictamen dudoso como si existe en el análisis de riesgos de productos de crédito comercializados por oficina.

La actualización de los parámetros de información del sistema experto de análisis de riesgos de productos de crédito contratados por canales tiene una vital importancia dado el desconocimiento que tienen las instituciones financieras de sus no clientes⁴¹⁷. Para asegurar que se cumplan los objetivos establecidos en cada nuevo producto y que las estrategias y herramientas sean las adecuadas, los parámetros del sistema se recalculan cada seis meses, en base a un seguimiento mensual que se realiza sobre los segmentos que han contratado productos de crédito

- **Sistemas análisis comportamental y seguimiento del riesgo:**

Como acabo de argumentar en el análisis de las metodologías de análisis de admisión de riesgo, la capacidad de poder seguir el comportamiento de las personas que contratan un crédito así como el seguimiento de su comportamiento de pagos es fundamental para posteriormente tener modelos reactivos de admisión más precisos, que solventen el problema de selección adversa y asimetrías de información y que por tanto generen más crédito con menor mora.

El seguimiento comportamental de los acreedores se fundamenta en tecnología de análisis transaccional utilizada normalmente en la industria de la banca electrónica y medios de pago que se denomina “scoring comportamental”. El origen de este tipo de análisis en esta industria se debe a la capacidad de los emisores de riesgo de estos productos en seguir el consumo y utilización de las líneas de crédito de los acreedores, ya que al ser transferencias electrónicas todas las operaciones quedan registradas en el módulo autorizador del producto.

El scoring comportamental se fundamenta no sólo el recálculo de los parámetros de admisión, sino que también permite ajustar los precios a los clientes según su

⁴¹⁶ La solicitud de información al bureau tiene un coste para la entidad financiera que la realiza por lo que sólo se produce en caso de pasar el primer nivel de análisis, para evitar coste innecesarios.

⁴¹⁷ Segmentos objetivo de la contratación por canales

nivel de riesgo, aumentar o disminuir líneas de crédito y definir estrategias de autorizaciones/bloqueos en el caso de impago o mora.

El scoring comportamental se fundamenta⁴¹⁸ en tres sub-elementos que componen submódulos en la plataforma tecnológica que lo gestiona. El primer elemento de esta plataforma es el módulo de cálculo de evaluaciones del cliente, el segundo es el módulo de portafolios y el tercero es el módulo de estrategias.

El módulo de cálculo de evaluaciones o “ratings” es la base del “scoring comportamental” ya que evalúa a cada uno de los clientes, obteniendo una calificación que permite conocer la probabilidad de que una cuenta tenga incumplimiento de pago en un periodo determinado, considerando el uso y pago de la tarjeta de crédito. En función de esta evaluación se toman decisiones comerciales de riesgo aplicando determinadas estrategias a cada uno de los portafolios.

El módulo de portafolios nos permite definir segmentos en función de características comunes. La banca comercial define dichos segmentos en función del valor de cada uno de los segmentos, que determina los ingresos presentes y futuros de un cliente en función de su posición activa-pasiva actual y futura (esperada) ajustada al riesgo. El cálculo de dichos segmentos es responsabilidad de los departamentos de investigación comercial y define los niveles de servicio por canal y productos a ofrecer. Se trata por tanto de la base de la estrategia comercial con esta clase de infraestructuras de análisis⁴¹⁹.

El módulo de estrategias nos permite determinar estrategias de precios, límites de crédito y autorizaciones específicas para cada portafolio (segmento) en función de la evaluación que haya hecho de cada cliente el módulo de cálculo de evaluaciones. Las estrategias de precios permiten modificar el tipo de interés aplicado a un cliente si su valoración de riesgo cambia. En la práctica, no sólo se modifican las condiciones de tipo de interés sino que también se modifican las comisiones que genera el producto, tales como las comisiones por disposición en cajero, impago ...

La modificación del tipo de interés se fundamenta en que el cálculo de dicho tipo de interés se basa en el coste del dinero, más la pérdida esperada por morosidad de dicho cliente calculada por el módulo de cálculo de evaluaciones, más el margen financiero determinado por la entidad. En el momento en el que el cálculo de la evaluación se modifica, el coste por pérdida esperada también por lo que para mantener el margen financiero se debe modificar el tipo de interés aplicado. Por otra parte, la modificación del tipo de interés puede no cubrir suficientemente

⁴¹⁸ Ejemplo tomado del producto comercializado por First Data

⁴¹⁹ En la industria financiera estas infraestructuras de análisis se denominan Customer Relationship Management (CRM)

la variación en el coste de mora esperado⁴²⁰, por lo que será necesario modificar las comisiones de uso del producto para mantener la rentabilidad del cliente.

Las estrategias de variación de límites de crédito son la base de la política comercial de los emisores de banca electrónica. Existe una correlación muy elevada entre el aumento de límites de un crédito revolving⁴²¹ y la utilización de dicho límite por el cliente. Por tanto a clientes que se comporten de manera que su cálculo de riesgo sea bajo, un aumento del límite les incentivará a consumir más generando mayor rentabilidad para la entidad financiera y manteniendo un riesgo controlado. A la inversa, clientes con peor evaluación de riesgo verán disminuida su línea de crédito de manera que consuman menos ya que su pérdida esperada ha aumentado y por tanto su rentabilidad potencial ha disminuído.

Los emisores de tarjetas de crédito en México han desarrollado estrategias comerciales muy sofisticadas que pretenden fomentar el consumo y el pago a crédito de sus titulares. Todas estas estrategias sin embargo se basan en la evaluación que el scoring comportamental hace de ellos ya que una evaluación negativa hace que no estén sujetos a los beneficios de dichas campañas.

Existen en México en concreto un tipo de campañas comerciales que se comercializan en los puntos de venta, que permiten el pago a plazos de los artículos comprados sin pago de intereses durante un periodo de meses determinado. Estas campañas pueden llegar a representar el 12%⁴²² de la facturación de las tarjetas en México, y por tanto podrían ser consideradas por el volumen que generan como un medio de pago independiente a la tarjeta de crédito. Sin embargo, la infraestructura de análisis sobre la que se apoya esta estrategia comercial es la misma que en el caso de los aumentos de límites, ya que una evaluación negativa no permite al titular adscribirse a estas ofertas que permiten en algunos casos llegar a ahorrarse un 44% de intereses anuales sobre lo dispuesto⁴²³.

El último tipo de estrategias se refiere a las autorizaciones y bloqueos de una tarjeta de crédito a partir de una evaluación negativa del módulo de cálculo de evaluaciones. Estas estrategias son las utilizadas en caso de evaluaciones negativas tras las disminuciones de límites y aumento de precios, es decir cuando la pérdida esperada del cliente se ha vuelto tan elevada que lo mejor para la entidad financiera es que el cliente deje de utilizar la tarjeta. En estos casos se limita el uso de la tarjeta en determinados tipos de comercio así como para determinados montos. En casos de evaluaciones positivas, en las que por determinados motivos operacionales no sea posible aumentar límites se utilizan también para autorizar sobregiros.

⁴²⁰ Las entidades financieras reportan precios máximos por producto ante los reguladores que no pueden franquearse

⁴²¹ Tipo de crédito utilizado en las tarjetas de crédito

⁴²² Campañas denominadas “meses sin intereses”

⁴²³ Estimación calculada sobre una compra financiada al 100% con una tarjeta congelada de BBVA Bancomer

El modelo de seguimiento comportamental que acabo de describir se acaba como mencioné anteriormente en un modelo de cálculo de evaluaciones del cliente. Este modelo está basado en la experiencia de pagos del cliente, y como esta experiencia se correlaciona con su comportamiento transaccional. Por tanto para poder estimar estas correlaciones es necesario definir perfiles de comportamiento transaccional y posteriormente seguir la experiencia de pagos de estos grupos.

Por otra parte, el modelo de seguimiento comportamental que acabo de analizar permite minimizar el riesgo crediticio mediante la aplicación de estrategias que desincentivan o incluso impiden a clientes con evaluación muy riesgosa utilizar sus líneas de crédito. Además como también hemos visto anteriormente, el resultado del análisis comportamental sirve para modificar los límites preautorizados de un determinado cliente por lo que en cierta medida impacta en el dictamen del análisis del riesgo de admisión. Sin embargo, las reestimaciones del scoring de admisión, que son aquellas que se aplican a los nuevos clientes y que por tanto son aquellas que más impacto tienen en mejorar los niveles de bancarización en México sólo pueden realizarse a través de un seguimiento de la experiencia de pago por segmentos, siguiendo el mismo procedimiento antes descrito seguido para el scoring comportamental.

La conclusión de estos dos argumentos es que es fundamental seguir la experiencia de pagos de los clientes para aplicar con eficiencia un metodología de análisis de riesgo como la descrita. El seguimiento de la experiencia de pagos se puede basar parcialmente en la experiencia que el cliente tenga en el sistema a través de la información que proporciona el buró, pero cuando el cliente ha contratado un producto de crédito con una determinada entidad el seguimiento que se puede hacer de él siempre aportará más que el análisis o evaluación que proporcione un bureau externo.

La infraestructura necesaria para el seguimiento de la mora por perfiles es como comentado en los casos anteriores costosa y compleja, por lo que puede limitar la cantidades de entidades de crédito que pueden tenerla. Necesita previamente de una clara definición de los perfiles que contratan el producto, y un seguimiento por dichos segmentos de la mora que generan. Posteriormente, los analistas de riesgos deben intentar obtener correlaciones entre las características que definen dichos perfiles y la experiencia de pago de manera que puedan ser aplicadas tanto al scoring comportamental como al scoring de admisión.

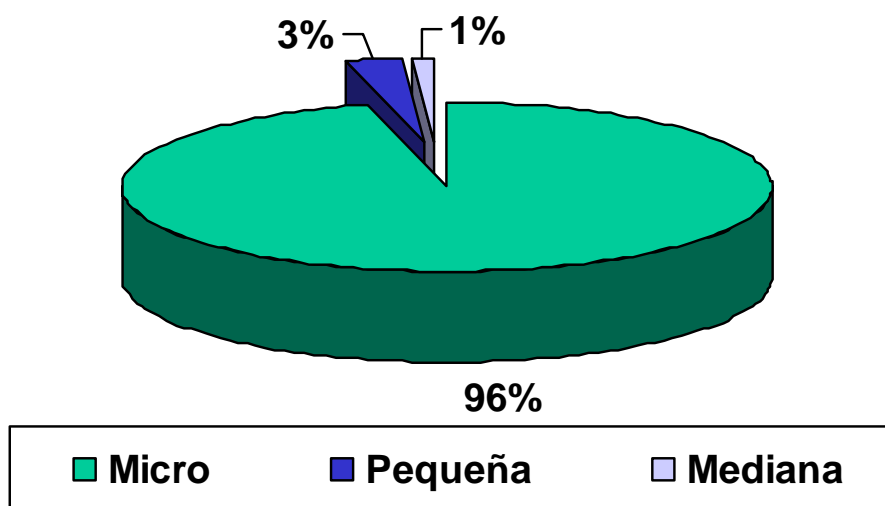
- **Análisis del riesgo de pequeñas y medianas empresas:**

El segmento de pequeñas y medianas empresas es aquel que sufre mayores impedimentos para acceder al crédito bancario tanto en México como en América Latina en general⁴²⁴. Este segmento se caracteriza en México por estar compuesto

⁴²⁴ BID, 2005

fundamentalmente por pequeñas empresas, por actuar de forma importante en la economía informal y por estar escasamente bancarizado.

Estructura de las pequeñas y medianas empresas en México



Fuente: Condusef

Para servir a este mercado altamente desatendido por la banca comercial en México, la mayor parte de las entidades financieras Mexicanas⁴²⁵ han lanzado planes de negocio destinados a servir a este segmento, aunque especialmente focalizado en las mayores empresas de este segmento ofreciendo créditos revolventes de hasta 50.000 Pesos.

Estos planes de negocio incluyen tres elementos básicos. En primer lugar una reestructuración de la oferta de productos; en segundo lugar una reorientación de las redes de distribución y en tercer lugar un cambio en la metodología de análisis de riesgos.

La reestructuración de la oferta de productos se realiza en base a productos de banca electrónica incluidos en paquetes de servicio estándar que incluyen otros servicios como tesorería, seguros...El común denominador de esta oferta de servicios es el bajo coste que no sólo se obtiene por la utilización de plataformas de producto de banca electrónica sino también por la standardización de la oferta en paquetes de productos. Esta standardización contrasta con la personalización de la oferta de productos que las entidades financieras hacían para las pequeñas empresas y que encarecía los precios haciéndolos inaccesibles para las pequeñas empresas.

⁴²⁵ Santander Serfin, BBVA Bancomer, HSBC México

La reorientación de las redes de distribución bancarias es el segundo elemento característico que define la nueva oferta de valor del sector financiero en México a las pequeñas empresas. En efecto, anteriormente estas empresas eran servidas por la red bancaria específica de empresa y de gobierno, contando con un gestor especializado que asesoraba sobre productos específicos. El nuevo modelo, propone sin embargo servir a las pequeñas empresas desde la red minorista, con la que los costes de distribución se aligeran notablemente.

El tercer elemento de la nueva propuesta de valor, y el más importante no sólo por el contexto de este apartado sino por el impacto en la oferta de crédito a pequeñas empresas es el cambio en la metodología de análisis de riesgos. Anteriormente, el análisis de riesgos era individualizado y estaba basado en el análisis de tesorería resultante de las declaraciones fiscales de las empresas. El resultado era un análisis costoso, y poco efectivo ya que la mayoría de las pequeñas empresas no cuentan con los documentos que exigían las entidades financieras.

En el nuevo modelo de análisis de riesgos destinado a pequeñas empresas, la variante relevante ya no es la declaración de ingresos sino los saldos medios que tiene la Pyme con la entidad financiera. Este análisis se complementa con una visita del gestor de la oficina a la empresa que pide el crédito, y su análisis pondera el 50%, conjuntamente con el otro 50% del análisis de saldos medios.

La variable de saldos medios se escogió en primer lugar porque es la más fácil de validar, en el contexto de informalidad y de escasez de información que existe sobre las Pymes mexicanas. En segundo lugar, porque como el siguiente gráfico muestra, los saldos medios de este sector son importantes y su consideración puede ser un elemento generador de crédito en este sector.

Esta potenciación del crédito Pyme viene apoyada por la creación de los fondos de garantía⁴²⁶ crediticia, en los que participan tanto la secretaría de economía como los fondos de desarrollo estatal⁴²⁷. Dicha garantía crediticia cubre un 5% de la morosidad del crédito generado en el sector Pyme hasta una línea de 1.000 millones de Pesos concedidas por una entidad, el 4,5% entre 1.000 y 2.500 millones, y el 3,75% a partir de 2.500 millones.

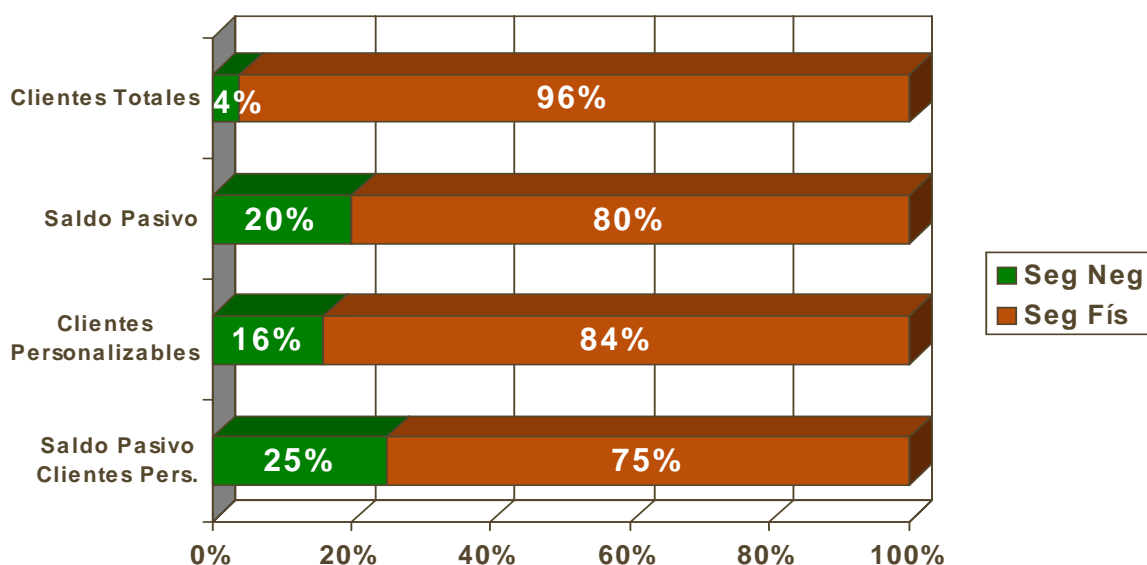
Esta nueva metodología de análisis de riesgos viene complementada por sistemas de atribución de autorizaciones claramente establecidos entre al gestor comercial, director de oficina y director regional/divisional que permiten agilizar la generación del crédito hasta los 9 días hábiles⁴²⁸.

⁴²⁶ Una discusión más detallada de los Fondos de Garantía se presentará en el capítulo dedicado al Distrito Federal

⁴²⁷ En el caso del Distrito Federal como analizaré posteriormente, el fondo responsable es el Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México (Fondeso)

⁴²⁸ Media BBVA Bancomer, Santander Serfín, HSBC

Comparativa saldos medios Pymes



Finalmente, gracias a la utilización de la plataforma de productos de banca electrónica se pueden utilizar las mejoras prácticas descritas anteriormente en términos de campañas de riesgo preautorizado y seguimiento del uso y pago del crédito (análisis comportamental).

6.6.3 - Utilización de las mejores prácticas en metodologías de gestión de riesgos de las entidades microfinancieras:

Las metodologías que acabo de describir utilizadas por los emisores de banca electrónica para el análisis de riesgo de impago requieren como he enfatizado de infraestructuras costosas y de equipos de análisis que no están a disposición de la pequeñas entidades de ahorro y crédito popular microfinancieras que operan con los segmentos más pobres de las poblaciones de los cinco continentes.

Estas microfinancieras, ante la necesidad de analizar y seguir el riesgo de su inversión crediticia han desarrollado metodologías que sin necesitar de grandes inversiones en infraestructuras alcanzan porcentajes de morosidad inferiores⁴²⁹ a la morosidad media de la industria de medios de pagos electrónicos en México que se estima en el orden del 5%. Estas metodologías denominadas grupales, tienen tres variantes según se basen en los grupos solidarios, los bancos comunales y el modelo del banco Graneen.

⁴²⁹ La mora de las microfinanzas en México se estima alrededor del 2% (Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos, 2005)

La metodología de los grupos solidarios⁴³⁰ se define como la utilizada con grupos de cuatro a diez integrantes voluntariamente adheridos, en la que un préstamo se otorga a todo un grupo aunque se reparta de forma individual, y en la que por tanto todo el grupo es responsable de su devolución. Se trata por tanto de una garantía social en lugar de individual, en la que si un miembro no paga los demás no pueden recibir un nuevo préstamo hasta que la totalidad de la deuda se liquide. El factor crítico de esta metodología es la relación solidaria entre los miembros del grupo y su capacidad de pago.

Esta metodología promueve también el ahorro, pero en lugar de pedir un ahorro previo a la concesión del crédito lo que se requiere es que una parte del crédito concedido se destine a cuentas de ahorro. El pago de los préstamos se realiza por lo general cada semana en las oficinas de la entidad microfinanciera, donde los integrantes de los grupos reciben también capacitación y asistencia técnica para la gestión del crédito. Por lo general estos grupos se integran con personas que tienen un negocio de por lo menos un año de antigüedad.

La metodología de los bancos comunales se define como la utilizada con grupos de veinte a cincuenta integrantes, con una junta directiva que se encarga de las operaciones de ahorro y crédito generadas por los integrantes. Antes de recibir el primer préstamo, se requiere un ahorro obligatorio previo y una capacitación técnica. Estos grupos se reúnen de manera periódica (semanal, quincenal o mensual) para ahorrar y pagar los préstamos. Los promotores de la organización microfinanciera visitan los grupos para apoyar su funcionamiento.

La organización comunal otorga los préstamos por un plazo fijo denominado ciclo, que originalmente eran de cuatro meses pero que en la actualidad puede llegar a seis e incluso 12 meses. La organización microfinanciera es la responsable del manejo y reparto a sus integrantes, lo que funciona como garantía social. En esta metodología destaca como característica principal la autogestión, ya que los grupos pueden manejar sus ahorros para hacer préstamos internos a sus miembros. El factor crítico de esta metodología es la relación solidaria entre sus integrantes.

La tercera metodología característica definitoria de entidades de microcrédito es la creada por el banco Graneen⁴³¹. Esta modalidad de análisis crediticio consiste en grupos de cinco (hasta un máximo de ocho) integrantes que a su vez, se aglutinan para formar un centro en una comunidad. Varios centros se vinculan a una organización microfinanciera y cada uno de ellos se reúne una vez por semana para el pago de los créditos y los depósitos de ahorro. Estas reuniones fomentan también la socialización y la capacitación técnica de manera que se promuevan determinadas conductas entre los clientes que ayuden al fortalecimiento de las garantías solidarias.

⁴³⁰ Hidalgo, 2004

⁴³¹ Información accesible en www.nbr.com

En la primera etapa debe existir un ahorro previo antes del primer préstamo que se otorga al grupo. Este modelo trabaja con la fórmula 2-2-1 en el que primero se otorga un préstamo a dos integrantes del grupo por un periodo definido; si éstos pagan y cumplen con las condiciones establecidas se procede a dar un préstamo a otros dos integrantes por un periodo similar, y una vez que éstos hayan cumplido de forma adecuada con los pagos se le da el préstamo al último integrante. Los cinco miembros responden con garantía solidaria por los préstamos de los otros.

Aunque de forma general, en las microfinanzas han predominado las metodologías grupales cada vez es más común en organizaciones microfinancieras ofrecer tanto préstamos grupales como individuales, estos últimos con garantía prendaria o aval personal. Las metodologías individuales se utilizan sobre todo cuando es difícil establecer relaciones solidarias entre los clientes, como por ejemplo en las zonas urbanas y cuando los montos de los créditos superan los 10.000 pesos. Los factores críticos en esta metodología son la capacidad de pago y la solvencia moral de los acreditados.

6.7- OPTIMIZACIÓN DEL IMPACTO DE LAS REMESAS:

En el capítulo anterior analicé las causas y las posibles soluciones que el problema de la baja bancarización plantea en México. Estas soluciones se basaban en la creación de una oferta de servicios financieros basados en productos de bajo coste (banca electrónica), creación de redes alternativas y utilización de metodologías de riego alternativas.

En este capítulo analizaré como las remesas pueden apoyar el desarrollo de una oferta de servicios de este tipo. Este análisis lo basaré en una primera descripción de la industria de los envíos de dinero así como una descripción de su cadena de valor. Posteriormente analizaré las sinergias potenciales que existen con la industria de las remesas.

6.7.1- Análisis de la cadena de valor de envío de dinero:

- **Estructura competitiva de la industria de remesas:**

La industria de envíos de dinero ha crecido y evolucionado en los últimos años de forma notable con el aumento de los montos enviados. Hasta hace pocos años sólo unas pocas compañías como Western Union y posteriormente Moneygram ofrecían servicios de envío de dinero. Se trataba de compañías que se basaban en su tecnología de procesamiento de datos⁴³² para ofrecer servicios de envío de dinero electrónico.

En los últimos años, con la explosión de los volúmenes de remesas enviados una gran cantidad de nuevos operadores han aparecido en el mercado. Además esta es una industria que se caracteriza por las bajas barreras de entrada para los pequeños operadores, ya que las inversiones requeridas son bajas y las exigencias regulatorias poco definidas, por lo que una infinidad de pequeños operadores han aparecido en esta industria. Estas barreras de entrada son sin embargo muy importantes para las grandes entidades financieras, ya que este negocio implica un riesgo regulatorio y reputacional muy alto para ellas como veremos posteriormente⁴³³.

Estos nuevos operadores siguen una estrategia que se basa en explotar los denominados corredores, es decir los flujos entre dos países determinados que sostentan su modelo de negocio. Se trata de un cambio importante respecto a la estructura competitiva anterior, ya que estos nuevos operadores no definen su estrategia por su nivel de servicio a escala mundial como los anteriores, sino que se concentran en determinados mercados y compiten vía precios.

⁴³² Western Union pertenece al grupo First Data, líder mundial en procesamiento de transacciones electrónicas

⁴³³ La industria de envíos de dinero fue utilizada para la financiación de los grupos que atacaron EUA el 11 de Septiembre de 2001

Esta estrategia ha creado especialistas nacionales⁴³⁴, que fundamentan su negocio en uno o varios países y que por tanto necesitan generar volúmenes suficientes de transacciones para hacer su negocio rentable. En el caso Mexicano, debido al volumen de las remesas recibidas y por tanto al tamaño potencial del mercado, los nuevos operadores lo han tenido muy fácil para crear un negocio rentable. Además como analizaré posteriormente este es un negocio que necesita de poca inversión de capital por lo que las rentabilidades (ROE) estimadas de los operadores especializados en el mercado Mexicano llegan a niveles muy elevados del orden del 67% anual⁴³⁵.

Los especialistas nacionales han basado su modelo de negocio en la competencia en precios, por lo que el impacto en la industria ha sido una importante reducción de las comisiones desde la aparición de dicha competencia. Este efecto se ha producido tanto en Latinoamérica como en México disminuyendo en un 25%⁴³⁶ entre el año 2000 y 2004. Este panorama competitivo ha creado un gran número de pequeños operadores que constituyen un mercado altamente fragmentado.

En el último año sin embargo la industria ha iniciado un proceso de concentración⁴³⁷ a escala mundial en la industria de envíos de dinero que se explica por tres factores. En primer lugar, los reguladores han comenzado a perseguir a los operadores que no cumplen los requisitos de control de lavado de dinero, por lo que los costes operativos de los pequeños operadores han aumentado de forma importante al necesitar de nuevas plataforma tecnológicas que permitan un monitoreo más preciso de las operaciones.

En segundo lugar, como analicé anteriormente el aumento de la competencia ha hecho que los ingresos disminuyan con lo que los márgenes han disminuído de forma importante. En tercer lugar, la demanda por parte de los usuarios de otros servicios anexos como pueden ser servicios de telefonía o servicios financieros, ha producido que estas entidades tengan que negociar acuerdos con grandes corporaciones bancarias y de telecomunicaciones, por lo que un aumento de talla es necesario para aumentar su poder de negociación.

Este proceso de concentración se ejemplifica en la aparición de nuevos operadores masivos como pueden ser Vigo, Sigue, Dolex o Global Payments que mediante adquisiciones operan ya en un gran número de países en todo el mundo y que superan los 6 Millones de transacciones. Western Union, Money Gram y Vigo, son los líderes de este mercado superando los 10 Millones de transacciones⁴³⁸.

⁴³⁴ Bancome Transfer Services en el caso de México

⁴³⁵ Fuentes Propias

⁴³⁶ FOMIN, 2004

⁴³⁷ Orozco, 2004

⁴³⁸ Orozco, 2004

- **Análisis del modelo de negocio y cadena de valor de la industria de los envíos de dinero:**

La industria de envíos de dinero a México gestionó en el año 2003 13.266 Millones \$EUA de remesas de inmigrantes, de los que generó como ingresos 971 Millones EUA\$⁴³⁹. Estos 971 Millones se generaron por dos fuentes de ingresos: la comisión de envío pagada por el cliente en los EUA (5,4% del envío⁴⁴⁰), y el diferencial de cambio⁴⁴¹ entre el EUA\$ y el Peso Mexicano (1,92% del envío medio).

Estos ingresos se repartieron entre los tres tipos de operadores que participan en la cadena de valor de esta industria: red emisora⁴⁴², procesador y red receptora de forma desigual⁴⁴³. Aproximadamente 451 Millones EUA\$ (3,40% sobre el envío medio) los recibe la red captadora en los EUA, 408 Millones EUA\$ (1,16% sobre el envío medio) los recibe el procesador y 112 Millones EUA\$ (0,85% sobre el envío medio) los recibe la red pagadora en México. El porcentaje de ingresos del procesador no incluye los ingresos por diferencial cambiario gestionados por su tesorería.

Ingresos Remesadora	Industria	Millones EUA\$	Porcentaje sobre el total
Red emisora		451	46,40%
Procesador		408	42,05%
Red receptora		112	11,55%
Total		971	100,00%

La red emisora:

La red emisora de remesas en los Estados Unidos se compone de una multitud de entidades⁴⁴⁴ que se dedican a todo tipo de negocios: tiendas de alimentación, supermercados, oficinas de correos, entidades financieras etc.. Normalmente están localizadas en zonas de alta concentración de inmigrantes y comercializan también otros productos dirigidos a esta población, por lo que los envíos de dinero se convierten en un producto más a ofrecer a su clientela.

Originalmente las entidades especializadas en el envío de dinero crearon sus propias redes de emisión⁴⁴⁵, pero posteriormente se dieron cuenta que el coste de estas oficinas no era sostenible solamente con el envío de dinero, por lo que

⁴³⁹ Estimados en función del 7,32% de comisiones cobradas.

⁴⁴⁰ 320 EUA\$ en 2003

⁴⁴¹ No incluyen beneficios por la gestión de la tesorería

⁴⁴² Fundamentalmente en los EUA

⁴⁴³ Fuentes propias

⁴⁴⁴ Imposible de cuantificar

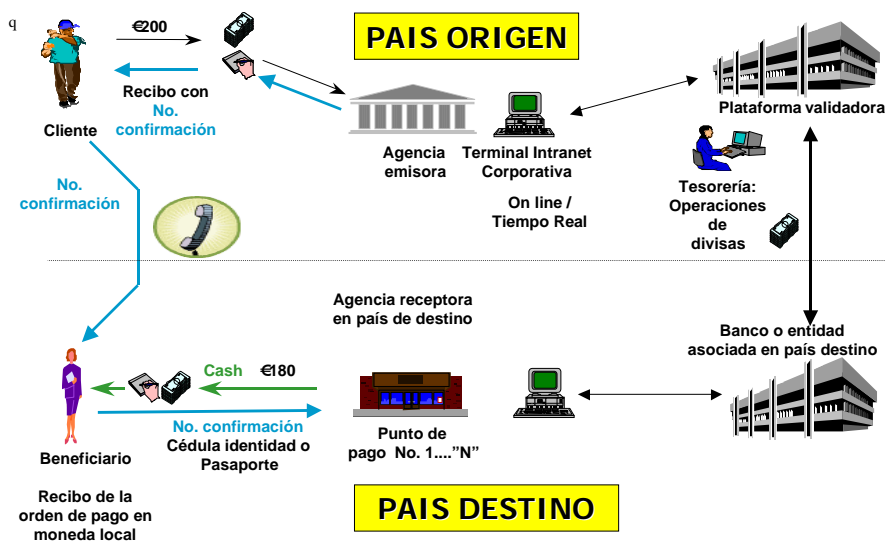
⁴⁴⁵ Bancomer Transfer Services tenía 25 oficinas propias en 2001 en Texas, Nueva Cork, y California

siguieron la estrategia de desarrollo de franquicias. Esta estrategia se basa en cerrar acuerdos con entidades que sirven a la población inmigrante, en este caso a la Mexicana, y ofrecerles la posibilidad de enviar dinero desde dichos establecimientos comerciales.

Las entidades que primero se adhirieron a este modelo de negocio fueron los que ya daban servicios financieros a la población inmigrante Mexicana no bancarizada. En concreto, existe en EUA una red de supermercados y otros tipos de establecimientos de consumo masivo que ya ofrecían de forma organizada servicios de pago de cheques, emisión de “Money Orders” y pago de servicios básicos. Los pagos de cheques son los servicios que les permiten a los inmigrantes ilegales no bancarizados recibir sus sueldos en dinero efectivo. Las “Money orders” son los instrumentos que operan como cheques para los individuos no bancarizados. Los servicios de pago de servicios corrientes permiten a los inmigrantes sin cuenta bancaria pagar servicios como la electricidad y el teléfono.

A estas entidades le siguieron todo tipo de establecimientos comerciales, servicios públicos (USPS) y últimamente algunas entidades financieras, aunque de forma limitada ya que sólo emiten el 5% de los envíos dirigidos a México⁴⁴⁶. Esta estrategia de franquiciados ha sido posible gracias a la leve infraestructura necesaria para operar como franquiciado.

Flujo operativo industria remesas



Fuente Propias

El cuadro anterior muestra el circuito operativo de las remesas desde que sale del país de origen (en este caso Estados Unidos), hasta que llega al país de destino (en este caso México). Como se observa el cliente se dirige a la agencia

⁴⁴⁶ Fuentes propias

remesadora que como hemos visto puede ser cualquier tipo de establecimiento que sirva las necesidades o esté situado en una zona de alta densidad migratoria. Allí el cliente pide enviar dinero, entrega el efectivo y muestra su identificación. La identificación⁴⁴⁷ debe ser oficial, y se aceptan identificaciones procedentes del país de destino en este caso México⁴⁴⁸. Seguidamente da el nombre completo del destinatario, así como su número de identificación de manera que esta persona pueda recibir el dinero en México.

El operario del establecimiento franquiciado inserta los datos del emisor, receptor, y cantidad a enviar. Informa al cliente del costo que pagará por el envío⁴⁴⁹, así como del importe en moneda local que recibirá el destinatario. Si el cliente está de acuerdo, el operario envía la transacción a la base de datos que opera el procesador⁴⁵⁰. Esta base de datos analiza las identidades del emisor y receptor, y si no están en las listas de negras⁴⁵¹ aprueba la operación emitiendo un código secreto que se le transmite al cliente junto con la factura por la operación. Posteriormente el cliente emisor, debe transmitir al receptor este código para que pueda coleccionar el dinero enviado.

De este análisis se puede observar la infraestructura que necesita el franquiciado para poder operar en este negocio. El establecimiento emisor necesita un PC, una impresora para imprimir recibos, y una conexión internet con el centro autorizador. En los casos en los que el franquiciado pertenece a una entidad de una cierta magnitud, la conexión internet se sustituye por una conexión dedicada punto a punto entre la entidad emisora y el procesador, mientras que las agencias del procesador se conectan con el nodo de su compañía mediante la intranet corporativa. Esta flexibilidad en las arquitecturas tecnológicas muestra la validez del modelo de franquicia, que no exige del franquiciado nada más que publicitar en su establecimiento la posibilidad de enviar dinero con el procesador con quien haya contratado el servicio.

El pago a la red emisora se hace por operación generada, y se establecen de forma general diferentes tarifas según sea el volumen gestionado por el franquiciado. Como mencioné anteriormente, la red emisora se lleva aproximadamente un 3,40% del envío promedio, o lo que es lo mismo un 63% de los ingresos por comisiones.

Los precios del envío de dinero los determina el propio franquiciado, y son por tanto diferentes según el establecimiento a pesar de comercializar el mismo servicio. En 2003⁴⁵², las oficinas que comercializaban sólo envíos de dinero⁴⁵³

⁴⁴⁷ La validación de identificaciones es un elemento fundamental en el control de flujos ilícitos

⁴⁴⁸ La matrícula consular emitida por los consulados Mexicanos en EUA es aceptada como identificación oficial

⁴⁴⁹ Normalmente es una comisión fija por envío, aunque en algunas ocasiones puede ser un porcentaje del monto enviado

⁴⁵⁰ Denominado en la industria Money Transmitter

⁴⁵¹ Lista informadas por los respectivos gobiernos que forman parte del módulo de cumplimiento normativo

⁴⁵² Fuentes Propias

eran las que mejores precios ofrecían, siendo un 22% más baratas que los franquiciados situados en supermercados u otros comercios de consumo masivo, un 34% más baratos que los franquiciados situados en establecimientos de servicio público⁴⁵⁴, y un 46% que los envíos realizados desde entidades financieras.

Procesador de transacciones- Money transmitter:

Los procesadores de transacciones o Money transmitters son el elemento principal y vertebrador del negocio de remesas. Son responsables de la creación de la plataforma tecnológica y la red de comunicaciones, del cumplimiento normativo del negocio, de la coordinación comercial con la red emisora y receptora, del servicio de asistencia telefónica (call center) así como del desarrollo de otros canales directos como internet y de la tesorería y gestión de divisas.

La plataforma tecnológica y la red de comunicaciones son los elementos centrales de la industria de envío de dinero. Se trata por tanto de una industria de carácter tecnológico en la que un número limitado de personas pueden gestionar grandes cantidades de remesas. El ratio de eficiencia es por tanto muy elevado estimándose en el 36%, con una rentabilidad sobre capitales propios estimada del 67,4%. Los gastos operacionales son fundamentalmente sueldos, aunque también incluyen amortizaciones y mantenimiento de la plataforma tecnológica.

La plataforma tecnológica se compone fundamentalmente de seis módulos: el módulo punto de venta, el módulo punto de pago, la base de datos central, el módulo de atención directa a la clientela, el módulo de cumplimiento normativo, el módulo administrativo y el módulo de tesorería. El análisis de sus funcionalidades permite describir las funcionalidades genéricas de los procesadores.

Esta plataforma tecnológica reside físicamente en los locales del procesador, y se conecta a las redes emisoras o redes de pago por comunicaciones dedicadas punto a punto o por comunicaciones via internet en el caso de los pequeños franquiciados. Su elemento central es la base de datos de transacciones, que almacena todos los envíos de dinero gestionados por el procesador.

Cuando se crean conexiones punto a punto, el nodo centralizador de la contraparte sea emisor o receptor tiene también una copia de la base de datos en la que almacena las operaciones realizadas así como las listas negras del módulo de cumplimiento normativo. Esta base de datos espejo, permite disminuir los costes de comunicación y operativos del negocio, así como asegurar al franquiciado control sobre sus envíos tanto normativo como operacional. Además cada uno de los establecimientos del franquiciado cuenta con un PC sobre el que se instala el software de punto de venta o punto de pago, estando estos PC's conectados con el nodo centralizador por la intranet corporativa.

⁴⁵³ Money transmitters

⁴⁵⁴ United States Postal Service

El módulo de atención directa a la clientela es aquel que permite a los clientes verificar el estado de su envío por teléfono o internet. Este módulo es el usado por los operarios del call center y en el que se apoya la página web del money transmitter, utilizándose casi de forma exclusiva para dar información sobre el estado del envío y gestionar posibles quejas. Los canales directos (teléfono, internet, wap..) no han sido todavía utilizados de forma mayoritaria para iniciar operaciones de envíos de dinero.

Las razones que explican este aparente retraso son de orden legal, y se refieren a la posibilidad de validar la identidad del emisor por dichos canales. Sin embargo, con la incipiente aparición de sistemas basados en las plataformas de tarjetas de débito y crédito, sus sistemas de autenticación de la identidad están posibilitando una mayor transaccionalidad por canales. Además, el porcentaje de acceso a Internet entre la población Latinoamericana en EUA está aumentando de forma destacada pasando del 30% en el año 2000 al 68% en 2005⁴⁵⁵, por lo que con mecanismos de autenticación seguros la utilización de los canales directos en el envío de remesas debe aumentar de forma destacada en los próximos años.

El módulo de cumplimiento normativo es junto a la base de datos el elemento clave de la plataforma tecnológica del money transmitter. Este módulo se compone de dos elementos clave: en primer lugar las listas negras enviadas por los reguladores nacionales, en este caso el regulador de EUA y el regulador Mexicano. Estas listas negras incluyen a posibles terroristas, narcotraficantes u otros delincuentes que podrían utilizar⁴⁵⁶ los sistemas de envío de dinero para blanquear capitales o financiar actividades ilícitas.

Las listas negras deben actualizarse diariamente, y el procesador debe asegurarse que la identidad de los emisores y receptores se cruza con estas listas antes que cualquier operación sea emitida. Este cruce puede producirse también en la plataforma tecnológica del franquiciado en el caso que este así lo quiera o requiera por necesidades regulatorias. En este caso se produciría una doble validación.

El segundo elemento del módulo de cumplimiento normativo es un sistema experto que analiza las diferentes transacciones y les asigna un nivel de riesgo. Aquellas operaciones cuyo nivel de riesgo resulta elevado se analizan individualmente por el equipo de analistas, que si detectan peligro pueden llegar a bloquearla o reportarla a las policías de los diferentes países. Los criterios que determinan la peligrosidad de las operaciones se basan en la cantidad enviada, y la frecuencia con la que un mismo emisor o receptor ha enviado o recibido dinero.

Cuando más grande es un Money Transmitter, es decir cuantas más transacciones tramita gracias a sus redes de emisión y recepción más eficaz es su

⁴⁵⁵ Orozco, 2004

⁴⁵⁶ Fondo Monetario Internacional, 2003

módulo de cumplimiento normativo. En efecto, los sistemas de control tendrán más capacidad de detectar transacciones sospechosas de un mismo emisor o receptor si son capaces de vigilar un gran número de redes emisoras y receptoras.

Numerosos organismos han sugerido la creación de un módulo de monitoreo central que pudiera supervisar todas las transacciones de todos los Money Transmitters. No sólo la dificultad técnica de estos mecanismos de control ha impedido su implantación, sino que también la aparición incontrolada de procesadores⁴⁵⁷ que no cumplen ningún tipo de regulación hace que un monitoreo centralizado fuera mucho menos eficaz. Esta dificultad de asegurar la legitimidad de las transacciones ha impedido hasta ahora que las grandes entidades financieras entren en este negocio.

El cuarto módulo de la plataforma tecnológica es el módulo de control administrativo. Este módulo permite primeramente modificar los precios y tipos de cambio. En el caso de franquiciados con nodo tecnológico propio, sus plataformas tecnológicas espejo pueden modificar estas variables también. Los precios y tipos de cambio que determina el Money Transmitter se convierten por tanto en precios internos entre el franquiciado y el procesador, mientras que los precios que paga el cliente final son los que determina el propio franquiciado.

Una segunda función del módulo administrativo es la producción de reportes financieros de control de gestión para uso interno y externo. Los reportes externos, son informaciones que exigen los reguladores nacionales sobre las transacciones realizadas, y montos enviados. Como comentado anteriormente, no todos los procesadores están controlados y por tanto cumplen las exigencias de los reguladores, por lo que la estimación de las remesas enviadas es un tema pendiente de resolver⁴⁵⁸. En el caso Mexicano, el banco central (Banxico) ha realizado un gran esfuerzo desde el año 1995 por seguir con precisión las remesas recibidas.

El quinto módulo de la plataforma tecnológica es el módulo de tesorería. Este módulo se ocupa de gestionar los flujos de caja recibidos por la red de captación y los pagos a realizar a la red de recepción. En el caso Mexicano, al tratarse de monedas diferentes la gestión de los flujos de caja implica operaciones en el mercado cambiario, que debido a la importancia que tienen las remesas en la balanza de pagos Mexicana pueden influenciar de manera decisiva el tipo de cambio Peso/EUA\$. El poder de negociación de este tipo de cambio depende del volumen de remesas gestionadas y tiene un impacto directo en la cuenta de resultados del procesador.

⁴⁵⁷ Las nuevas tecnologías, y las casi inexistentes barreras de entrada han permitido la proliferación incontrolada de money transmitters

⁴⁵⁸ Orozco, 2004

Operativamente, los franquiciados de la red emisora depositan los flujos en EUA\$ que corresponden a operaciones emitidas por el procesador⁴⁵⁹ el día $n+1$ en la cuenta en EUA\$ del procesador en EUA. Por otra parte, al final del día (hora México) cada entidad pagadora en México comunica a la tesorería del procesador la cantidad de pagos que ha realizado durante el día. El procesador verifica esta cantidad mediante la realización de la conciliación bancaria pertinente. El procesador, a primera hora del día siguiente ($n+1$), paga a las entidades franquiciadas que forman la red de recepción sobre los pagos realizados el día anterior, en pesos Mexicanos en las cuentas de los franquiciados en México.

A pesar de que teóricamente los flujos recibidos y pagados deben liquidarse el mismo día $n+1$, la realidad es que aproximadamente un 35% de los flujos de remesas no son recibidos hasta $n+2$ ⁴⁶⁰. Esta diferencia entre el día de recepción de los fondos provenientes de la red de emisión y el pago a la red de recepción genera un capital flotante que convenientemente gestionado puede generar ingresos de hasta el 5% anual⁴⁶¹. Estos ingresos que no he incluido en las estimaciones presentadas anteriormente, son para los procesadores de gran tamaño una fuente importante de rentabilidad cuya generación es responsabilidad del departamento de tesorería.

El análisis de la funcionalidad de los módulos de la plataforma tecnológica nos ha permitido revisar las responsabilidades más importantes del procesador en el contexto de la cadena de valor de la industria de remesas. Sin embargo, el papel del procesador como elemento central de la cadena de valor no estaría adecuadamente representado sino no revisaran las tareas de coordinación comercial y operativa que dicho procesador realiza.

La coordinación comercial o definición del marketing mix⁴⁶² es la primera tarea de coordinación que es responsabilidad del procesador. El primer elemento del marketing mix es la definición del producto/servicio. La industria de envíos de dinero se ha basado en la comercialización de transferencias electrónica de dinero, dirigidas a individuos residentes en los E.U.A, que tienen necesidad de enviar recursos a sus familiares en sus países de origen en este caso México. El pago está disponible inmediatamente en cualquier sucursal de los franquiciados de la red de pago. La transferencia es pagada en moneda local al beneficiario designado.

Se trata por tanto de un producto simple cuyos atributos principales son la inmediatez y la seguridad. Sin embargo en los últimos tiempos se ha observado una cierta modificación de la demanda en Estados Unidos que no sólo pide transferencias inmediatas y seguras sino también servicios financieros accesorios

⁴⁵⁹ Restando las comisiones que pertenecen al emisor

⁴⁶⁰ Fuentes propias

⁴⁶¹ Dependiendo del tipo de interés en EUA

⁴⁶² Price, promotion, place, product

simples⁴⁶³ y voluntarios tales como tarjetas de crédito/débito, acceso a cajeros, cuenta corriente y de ahorro, acceso a préstamos; así como servicios de locutorio telefónico y acceso a Internet.

En países donde el fenómeno migratorio es más reciente como en España, estas nuevas demandas se han incorporado con una gran rapidez al producto ofrecido a los inmigrantes. Los servicios de telefonía e Internet son parte básica del paquete que ofrecen los locutorios, que son las redes de emisión de remesas más importantes en España. Además las entidades financieras⁴⁶⁴ han creado ofertas de productos financieros destinadas a los inmigrantes que cubren las demandas antes mencionadas.

En Estados Unidos estas nuevas demandas están siendo incorporadas paulatinamente en el paquete de productos que ofrecen los Money Transmitters, como muestra el porcentaje de emisores Latinoamericanos con tarjeta de débito y crédito en los EUA. En 2005 un 9,3% de los emisores de remesas Mexicanos tenían únicamente tarjeta de débito, un 6,2% tenían únicamente tarjeta de crédito, y un 6% tenían ambas. Un 21,5% de los emisores de remesas Mexicanos tenían por tanto un medio de pago electrónico. Este porcentaje es sin embargo claramente inferior a la media de los Latinoamericanos que envían remesas desde EUA. En efecto, en 2005 un 24,2% tenía tarjeta de débito, un 9,3% tenía tarjeta de crédito y un 9,0% tenía ambas. Estos porcentajes muestran que un 43,1% de los emisores de remesas Latinoamericanos tenían medios de pago electrónicos.

Emisores de remesas con tarjeta de crédito y débito en EUA
--

	Solo débito	Solo crédito	Ambas
Colombia	38,8%	5,2%	4,4%
Cuba	37,7%	9,7%	9,7%
Ecuador	43%	16%	1,0%
El Salvador	22,2%	4,1%	18,5%
Guatemala	5,5%	4,6%	15,6%
Guyana	39%	21,6%	4,2%
Honduras	6,7%	10,7%	5,3%
México	9,3%	6,2%	6 %
Nicaragua	22%	11,3%	13,3 %
República Dominicana	22%	21,3%	7 %
Bolivia	31,4%		45,7 %
Media	24,2%	9,3%	9,9 %

Fuente: Orozco, 2004

⁴⁶³ Orozco 2004

⁴⁶⁴ BBVA, Banco Popular, Cajas de ahorro, Grupo Santander...

El segundo elemento del marketing mix es la determinación del precio. El emisor paga una comisión al momento de enviar la transferencia y no hay cargo adicional para el beneficiario. El tipo de cambio de conversión es comunicado al remitente al momento de adquirir el servicio, el cual lo revisa y confirma.

A pesar de que en algunos modelos de negocio el emisor tiene libertad para determinar el precio del envío de dinero⁴⁶⁵, el Money transmitter debe en todo caso coordinar la distribución de los ingresos entre los tres elementos de la cadena de valor: emisor, procesador y receptor, asegurando la competitividad del precio ofrecido. En los casos en los que el Money Transmitter determina el precio de envío⁴⁶⁶, el papel de este se ve reforzado soportando todas las labores de inteligencia comercial e investigación de mercados para asegurar que los productos son ofrecidos a un precio competitivo.

El tercer elemento del marketing mix es la coordinación de la red de emisores y receptores. Esta coordinación se realiza no sólo en términos de la plataforma tecnológica y de comunicaciones como vimos anteriormente sino también en términos de solvencia y cumplimiento normativo. Al tratarse de redes compuestas por varios miembros tanto emisores como receptores⁴⁶⁷, la supervisión de la solvencia en los pagos así como del cumplimiento de los procedimientos de cumplimiento normativo recae en el Money transmitter.

Para asegurar la solvencia de la red emisora y red de pagos se realiza una “due diligence” inicial antes de que el nuevo socio integre el sistema de envíos de dinero controlado por el money transmitter en el que se analizan sus estados financieros, estructura de capital y balances de caja y tesorería. Se exige normalmente antes de iniciar las operaciones conjuntas a los emisores una serie de garantías que respaldarían los pagos realizados por las entidades pagadoras en caso de impago de los envíos de dinero realizados por estos.

Una auditoría similar se realiza para asegurar los sistemas de control de lavado de dinero que el nuevo socio tiene en funcionamiento. Estos sistemas pueden ser complementarios a los que el Money Transmitter proporciona en su módulo de cumplimiento normativo, y deben asegurar el control de la identidad del emisor y del receptor. En este sentido, es importante destacar la exhaustiva revisión que se debería realizar de la experiencia pasada de la entidad así como de sus accionistas, para evitar posibles problemas regulatorios que pudieran en un futuro poner en riesgo todo el sistema gestionado por el Money Transmitter.

El cuarto elemento del marketing mix que coordina el procesador es la realización de campañas comerciales. Estas campañas deben ser realizadas de forma

⁴⁶⁵ Modelo de negocio de Bancomer Transfer Services

⁴⁶⁶ Modelo de negocio de Western Union

⁴⁶⁷ Los acuerdos comerciales del Money transmitter incluyen normalmente varios emisores y receptores para asegurar la capilaridad de la red de envíos y pagos

conjunta en la red emisora y red receptora para mejorar su efectividad, y exigen por tanto de la participación del procesador. Su participación puede variar dependiendo del grado de independencia comercial de los miembros de la red, pudiendo consistir en análisis de la base de datos, extracción de colectivos, determinación de campañas comerciales y ejecución de dichas campañas según sea dicho grado de independencia comercial.

La coordinación operativa del sistema de envíos de dinero es también responsabilidad del procesador. En este sentido el mantenimiento de las redes de comunicación, bases de datos, operativa de tesorería, auditorías financieras, revisiones de procedimientos de cumplimiento normativo... deben ser aseguradas por el procesador con la colaboración de las redes emisoras y receptoras en la medida que determinen sus contratos comerciales.

Red de pagos:

La red de pagos es de los tres elementos de la cadena de valor del negocio de remesas el que genera menores ingresos, con una participación estimada del 11,55% y un volumen aproximado en 2003 de 112 Millones EUA\$. Sin embargo es potencialmente el elemento clave para fomentar la bancarización de los receptores de remesas al ser el receptor final de los fondos recibidos.

La red de pagos al igual que la red emisora se compone de una multitud de entidades dedicadas a todo tipo de negocios: alimentación, correos, servicios financieros. Esta red se encuentra localizada normalmente en zonas con un alto porcentaje de población migrada a los Estados Unidos. Originalmente, las entidades especializadas en envíos de dinero⁴⁶⁸ crearon sus propias redes de distribución de remesas que cubrían zonas que la industria bancaria, dada su baja densidad no cubría. Se trataba por tanto de una red compuesta mayoritariamente por tiendas de alimentación y bienes de consumo básico, localizadas de áreas de alta migración con baja densidad bancaria, es decir fundamentalmente zonas rurales.

La estructura de estas redes de pago es similar a las redes de envío de dinero, siguiendo una estructura de franquicia, en la que el Money Transmitter les paga una comisión fija por cada remesa repartida. Esta comisión que oscila entre los 2 y 3\$ por remesa enviada, se complementaba inicialmente con una comisión extra que se le cobraba al receptor cuando iba a recolectar su remesa. La presión sobre los precios que la competencia ha generado en los últimos años ha eliminado la remesa de recepción.

En los últimos años sin embargo, con la entrada en el negocio de las remesas de la industria bancaria, la red de pagos ha cambiado de estructura convirtiéndose en un caso único en América Latina. En efecto, actualmente un 60%⁴⁶⁹ de las

⁴⁶⁸ Money Transmitters

⁴⁶⁹ Fuentes Propias

remesas recibidas en México se distribuyen en oficinas bancarias, fundamentalmente debido a la masiva participación de BBVA Bancomer⁴⁷⁰ con un 50% de remesas distribuidas por sus oficinas bancarias.

Sin embargo contrariamente a lo que se podría inferir de estos datos, el grado de bancarización en México no ha aumentado resultante de este aumento de la participación bancaria en el negocio de las remesas. En efecto, la distribución de las remesas en efectivo sigue siendo el mecanismo más utilizado independientemente del canal de distribución utilizado, gestionándose aproximadamente un 95% de los envíos de dinero siguiendo este mecanismo.

La operativa se basa en mostrar un documento de identidad en la oficina receptora de remesas juntamente con el código de envío que le debe haber sido transmitido por el emisor al receptor. La oficina receptora, una vez validados estas dos identificaciones, procede a distribuir la cantidad de dinero enviada en moneda local al tipo de cambio comunicado al emisor al realizar el envío de dinero.

La infraestructura necesaria para la afiliación de un miembro nuevo a la red de pagos es bastante básica y normalmente se construye por etapas y dependiendo del receptor de remesas. De forma general en una primera fase las agencias receptoras se conectan entre sí telefónicamente con un centro autorizador, que tiene una conexión punto a punto con el procesador o Money Transmitter. En una segunda fase las agencias se conectan entre si via una intranet corporativa que da acceso al centro autorizador del Money Transmitter. En una tercera fase, la red pagadora crea un centro autorizador propio que refleja los pagos realizados por dicha red.

Esta infraestructura depende sin embargo del tamaño y el tipo de entidad que realice los pagos. Pequeños supermercados y tiendas de alimentación probablemente no superarán la fase 2 de desarrollo. Por otra parte, entidades financieras y grandes corporaciones difícilmente entrarán en este negocio antes de haber llegado a la fase 3 de desarrollo. Además, en el caso de entidades financieras la existencia de una copia de la base de datos local será fundamental no sólo en términos de eficiencia del sistema de autorizaciones, sino también para su uso en términos de control de lavado de dinero, elemento fundamental que dichas entidades deben vigilar de cara a los reguladores nacionales.

6.7.2- Sinergias entre la industria de envío de dinero y la industria bancaria:

Las sinergias entre la industria de envíos de dinero y el negocio bancario se pueden descomponer en sinergias operativas y sinergias de ingresos. Las primeras se basan en procesos o infraestructuras comunes a ambas industrias, que por tanto permiten a entidades interesadas en operar en ambas industrias hacerlo con menores costes operativos.

⁴⁷⁰ A través de Bancomer Transfer Services

Las sinergias de ingresos, son aquellas que permiten generar ingresos adicionales a aquellos operadores de remesas con infraestructura bancaria capaz de ofrecer servicios financieros a los receptores de remesas.

- **Sinergias operacionales:**

Plataforma tecnológica

La primera sinergia operacional a destacar es la que hace referencia a las características comunes entre la plataforma tecnológica del negocio bancario y del negocio de envío de remesas. La infraestructura tecnológica por su importancia en ambos negocios, representa una parte importante de los costes operativos tanto del negocio bancario como del negocio de envío de dinero⁴⁷¹.

Las sinergias más destacadas referentes a la plataforma tecnológica, se refieren a las bases de datos y a los aplicativos de productos de la industria bancaria. Esta infraestructura muestra sinergias potenciales muy altas con la infraestructura necesaria para el negocio del envío de dinero. Los aplicativos de productos se refieren a aplicativos de productos de banca electrónica que como vimos anteriormente son los más eficientes y que por tanto en mayor medida ayudan a solventar el problema del alto costo de los servicios financieros en México.

Los aplicativos de productos de banca electrónica sean productos de prepago, débito, crédito particulares o crédito comercial se componen de dos módulos, el módulo autorizador y el módulo administrativo. Esta arquitectura es muy similar a la arquitectura de la plataforma de remesas por lo que las sinergias operacionales son evidentes sobre todo en términos de comunicaciones relativas al módulo autorizador, y su función común autorizando el pago de remesas así como el uso de instrumentos de banca electrónica.

Las bases de datos clientes/productos normalmente definidas en la industria como MIS⁴⁷², son los instrumentos utilizados normalmente por el departamento de control de gestión para el seguimiento de la rentabilidad de los productos así como de la rentabilidad de los clientes. La información sobre dichos clientes/productos proviene de los aplicativos de productos y de la base de datos de clientes, bases de datos necesarias en ambos negocios.

En efecto las sinergias observadas referente al aplicativo de productos son todavía más evidentes referente a la base de datos de clientes. La necesidad de una información detallada del emisor y receptor de remesas hace que la información recopilada por los Money Transmitters tenga una arquitectura similar en detalle a

⁴⁷¹ El coste de la plataforma tecnológica representa un mínimo del 30% de los costes operativos de ambos negocios

⁴⁷² Management information systems

la información recopilada por los bancos, por lo que su recopilación mediante un MIS puede realizarse mediante interfaces⁴⁷³ similares.

Finalmente los CRM analíticos bancarios presentan también sinergias operacionales importantes con las infraestructuras existentes en la industria de los envíos de dinero. En efecto, la necesidad de supervisión que los Money Transmitters deben hacer de todas las transacciones así como de los emisores y receptores debido a las exigencias regulatorias en términos de cumplimiento normativo de lavado de dinero, les han obligado a desarrollar sistemas expertos de análisis muy similares a los CRM analíticos bancarios, que se nutren de información de la base de datos de productos y clientes. Por tanto, cambiando los criterios de análisis estos mecanismos pudieran utilizarse para la determinación de segmentos.

Estas infraestructuras de CRM bancario, son como vimos en la descripción de las mejores prácticas en análisis de riesgo, la base para una correcta asignación de crédito en base no solamente a variables económicas sino también en base a variables sociodemográficas y de vinculación. Además este análisis de riesgo nos permitía no sólo determinar el crédito a otorgar a un determinado cliente sino también⁴⁷⁴, mediante el seguimiento de su uso y pago aumentar o disminuir dichas líneas de crédito⁴⁷⁵.

Como conclusión se puede argumentar que la experiencia que tanto los Money Transmitters como las instituciones financieras necesitan desarrollando mecanismos eficientes de autorización de transacciones, interfaces entre bases de datos diferenciados y análisis de transacciones hacen que operacionalmente el negocio bancario y el de remesas sean altamente sinérgicos. Además, la organización y soporte técnico que se necesita para desarrollar dichos procesos en términos de equipos humanos, puede también utilizarse de forma común para ambos negocios. Teniendo en cuenta la dificultad de encontrar equipos preparados para la implantación de estos procesos y su coste que en la mayor parte de los casos supera el coste del software y hardware, se puede argumentar que las sinergias son económicamente de alta relevancia.

Red de distribución

La segunda sinergia operativa importante es la que se refiere a la red de distribución que tanto la industria de remesas como la bancaria poseen. En ambos casos, como vimos cuando analizamos las sinergias operativas referentes a la plataforma tecnológica, la importancia en la estructura de costes de ambas industrias es muy relevante, representando aproximadamente un cuarenta por ciento de los costes operativos en ambas industrias.

⁴⁷³ Los interfaces son conexiones entre aplicativos que transmiten información de un campo origen a un campo destino

⁴⁷⁴ Análisis de riesgo adquisición

⁴⁷⁵ Análisis de riesgo comportamental

La redes de distribución de la industria de remesas y la industria bancaria se componen de redes diferentes como comenté cuando describí y analicé los eslabones de la cadena de valor de ambas industrias. En efecto, mientras la industria bancaria basa su red de distribución en agencias bancarias propias, la red de envíos de dinero basa su red de distribución en agentes no financieros.

Existen sin embargo elementos comunes en ambas industrias, ya que en algunos casos la industria de envíos de dinero ha hecho uso de las redes bancarias para la distribución de remesas⁴⁷⁶. Estos casos, aunque importantes en el caso Mexicano son cada vez menos destacables ya que la industria bancaria está intentando reorientar la actividad de su red de oficinas hacia la venta de servicios financieros. Las operaciones transaccionales, entre las que se encuentran el retiro de remesas, se intentan migrar a canales alternativos tales como cajeros, internet y banca telefónica. Es en este contexto en el que BBVA Bancomer decidió emitir su tarjeta “Envíos de dinero”, cuyo objetivo principal era que los receptores de remesas retiraran sus remesas en cajeros automáticos en lugar de en las oficinas de BBVA Bancomer.

La industria bancaria también por su parte está utilizando de forma creciente redes de agentes no financieros para la distribución de sus productos. Como mostré cuando analizaba los problemas referidos a la baja densidad de oficinas bancarias, las redes de agentes no financieros permiten acceder a los segmentos de menor poder económico que no son servidos por las redes bancarias tradicionales.

Sin embargo estas redes de agentes no financieros utilizados por la industria bancaria incluyen muy raramente agentes distribuidores de remesas, que son normalmente pequeños comercios situados en zonas receptoras de remesas. En efecto, a pesar de que en los últimos años alguna red receptora de remesas ha iniciado operaciones en la distribución de servicios financieros⁴⁷⁷, estas redes siguen siendo un canal poco utilizado por la industria bancaria.

La red de distribución de remesas representa un potencial de sinergias operativas importantes para la industria bancaria ya que tiene no sólo la infraestructura necesaria para la prestación de servicios financieros: Ordenador personal, conexión telefónica e internet, caja de disposición de efectivo... sino también una ubicación física segura situada en zonas escasa presencia de agencias bancarias.

La complementariedad de la red de agencias bancarias y de los distribuidores de remesas no es la única sinergia que proporciona la red de distribución a la industria bancaria. En efecto, la red de distribución de remesas se compone como comentaba anteriormente de pequeños comercios que se encuentran en zonas

⁴⁷⁶ Bancomer Transfer Services que gestiona el 50% de las remesas enviadas a México desde los Estados Unidos, distribuye dichas remesas por la red de BBVA Bancomer

⁴⁷⁷ Banco Azteca a partir de la red de distribución de remesas de las tiendas Elektra

con baja presencia bancaria, y que por tanto son escasamente servidos por dicha industria. Por tanto esta red representa un potencial de negocio de Pequeñas y medianas empresas importante para la industria bancaria en términos de oferta de créditos y gestión de tesorería a dichos comercios.

Por otra parte, esta red de comercios si fuera incorporada a una red de distribución de servicios financieros podría reforzar también la estructura adquirente⁴⁷⁸ de banca electrónica del país. Como mostré en el análisis de los indicadores de bancarización en México, este país sufre de una bajísima penetración de terminales punto de venta que impiden el desarrollo de la industria de banca electrónica. Estos comercios, situados en zonas con escasa o nula presencia de terminales punto de venta pero con la infraestructura necesaria para aceptarlos, podrían ser la localización ideal para la expansión de la red de terminales punto de venta.

La expansión de la red de terminales punto de venta ofrece diferentes ventajas para la entidad bancaria que la promueva. En primer lugar, soporta el crecimiento del negocio de emisión de productos de banca electrónica. En segundo lugar, representa un negocio en sí mismo ya que mediante los ingresos por tasa de descuento⁴⁷⁹ y por alquiler de dichas terminales los bancos gestionan un negocio que se estima genera márgenes importantes⁴⁸⁰. Finalmente, el negocio adquirente representa la vía de entrada a un negocio que es potencialmente muy lucrativo para las entidades financieras como es el negocio Pyme.

Call center y otros canales telemáticos

La tercera sinergia operativa relevante entre la industria de envío de dinero y la industria bancaria se refiere a la implantación y gestión de canales telemáticos o alternativos, tales como los servicios de banca telefónica, cajeros automáticos e internet.

Los servicios por canal telefónico son fundamentales para ambas industrias como mostré en el análisis de la respectivas cadenas de valor. En el caso de la industria de los envíos de dinero, cualquier envío necesita de una llamada telefónica para la transmisión del número secreto, por lo que los operadores de la industria de envíos de dinero necesitan contar con un servicio de call center altamente desarrollado.

La industria bancaria también ha desarrollado servicios de banca telefónica muy importantes para sus operaciones. Por una parte, como mostré cuando analizaba la comercialización de servicios financieros de bajo coste, la comercialización de servicios financieros por telemarketing ha crecido de forma importante en los últimos años en México. Por otra parte, debido a la necesidad de migrar

⁴⁷⁸ Red de terminales punto de venta que aceptan productos de banca electrónica

⁴⁷⁹ Tasa que paga el comercio al banco que le instala su terminal punto de venta

⁴⁸⁰ Fuentes propias

transacciones de las oficinas bancarias⁴⁸¹, las entidades financieras en México han potenciado el uso de canales directos para la realización de cualquier transacción que no genera una venta de producto o servicio financiero.

La existencia de importantes infraestructuras de servicio telefónico en ambas industrias muestra como una entidad que operara en ambas industrias podría mediante la eliminación de estructuras duplicadas de servicios telefónicos, generar sinergias operativas que disminuyeran de forma importante sus costes operativos.

Una segunda sinergia derivada de los canales telemáticos o alternativos se deriva de la gestión de cajeros automáticos, y su complementariedad con una red de terminales punto de venta extendida a la red de distribución de remesas. Como mostré anteriormente, la red de terminales punto de venta podría desarrollarse en base a la red de comercios que distribuyen remesas.

Estas terminales punto de venta podrían operar no sólo como red adquirente de productos de banca electrónica, sino también como mecanismos de disposición de efectivo, con funcionalidades similares a los cajeros automáticos.

Esta nueva funcionalidad de las terminales punto de venta, ampliamente extendida en los Estados Unidos y Gran Bretaña y en desarrollo en México⁴⁸², podría extender de forma importante la red de cajeros automáticos de las entidades financieras, aumentando potencialmente el ratio de migración de transacciones de estas y disminuyendo por tanto sus costes operativos.

- **Sinergias de ingreso:**

Las sinergias de ingreso son aquellas que pueden considerarse de la bancarización de las remesas recibidas, y que permitiría a un operador del negocio de envíos de dinero beneficiarse de la bancarización de dichos flujos de capital, que actualmente se distribuyen mayoritariamente siguiendo la operativa denominada “cash to cash”⁴⁸³. Esta operativa consiste en depositar en efectivo el dinero en la red de emisión del operador de envíos de dinero en los Estados Unidos, y recibir el dinero también en efectivo en México sin utilizar ninguna cuenta o medio de transferencia bancario⁴⁸⁴.

Margen sobre los depósitos

Si los flujos recibidos de remesas fueran bancarizados, es decir recibidos sobre una cuenta corriente en lugar de distribuidos en efectivo a los receptores, las entidades bancarias que ofrecieran este servicio generarían automáticamente un margen sobre los depósitos recibidos. Este margen se puede calcular como el

⁴⁸¹ Con el objetivo de disminuir costes y por tanto mejorar el ratio de eficiencia

⁴⁸² BBVABancomer y Banamex lanzaron esta funcionalidad en periodo de pruebas en 2004

⁴⁸³ Se estima que el 90% de los envíos de dinero entre los Estados Unidos y México siguen esta operativa

⁴⁸⁴ El sistema de transferencia bancario para movimientos internacionales se de denomina “switch”

diferencial entre el coste de los depósitos y la tasa real de inversión en deuda pública sin riesgo. Dicha tasa real la podemos calcular restando de la tasa de cetes a 28 días (9,6% en Mayo 2005), la inflación (4,6% en Mayo 2005). Teniendo en cuenta que en México no se remuneran los depósitos bancarios, las entidades financieras estarían obteniendo un margen del 5% anual sobre los depósitos medios captados por remesas.

Una segunda fuente de ingresos potenciales para las entidades financieras dispuestas a ofrecer cuentas corrientes a los receptores de remesas, serían las partidas por comisiones que se podrían generar en función de la contratación de productos básicos como tarjetas de débito, seguros, y otros productos transaccionales. Estas partidas las podemos estimar en función de las comisiones que las entidades generan por estos productos, que podemos estimar son en México de 50 Pesos mensuales, es decir 600 Pesos anuales⁴⁸⁵.

Margen financiero

La segunda sinergia operativa para las entidades financieras decididas a bancarizar a los receptores de remesas es la generación de margen financiero sobre las remesas recibidas. Para la generación de dicho margen financiero se debe originar crédito respaldado por las remesas captadas como depósitos.

Dicho crédito como analicé en el capítulo dedicado al análisis económico de las remesas estaría respaldado por parámetros de riesgos que las entidades financieras con operaciones en el negocio de envío de dinero tendrían informado tales como la importancia del ingreso de remesas para la unidad familiar receptora, el perfil del emisor de remesas y la continuidad en el flujo de envío de remesas.

El potencial del crédito respaldado por remesas, se puede estimar en valor absoluto en diez veces⁴⁸⁶ el monto de las remesas depositadas en el pasivo del balance de la entidad financiera receptora. Teniendo en cuenta que el crédito al consumo se sitúa en media a una tasa nominal del 24% (Tasa real del 19,5%), y el crédito hipotecario del 12% (Tasa real del 7,5%), el potencial de ingresos por margen financiero sería altamente rentable para las entidades que decidieran generar crédito respaldado por remesas.

Este margen financiero no se debería ver afectado por una morosidad superior a la media de la economía mexicana que se sitúa en el 2,6%⁴⁸⁷, ya que los parámetros del análisis de riesgos a considerar son mejores que como vimos los parámetros medios de la economía Mexicana en términos de ingreso medio, capacidad de pago y continuidad en el flujo de ingresos.

⁴⁸⁵ Oferta lanzada por HSBC México en septiembre 2005

⁴⁸⁶ Global Insight, 2003

⁴⁸⁷ Asociación de Bancos Mexicanos, Mayo 2005

Servicios a entidades ligadas al proceso de envío de dinero

Como vimos también en el análisis del impacto económico de las remesas, este fenómeno ha generado la creación de una serie de entidades que operan alrededor del fenómeno de las remesas, y que por tanto dada la informalidad que padece el sector no tienen acceso a servicios financieros básicos.

Si un operador de remesas decidiera iniciar la prestación de servicios financieros, podría beneficiarse de un mercado potencial de pequeños y medianos comercios que hoy en día carecen tanto de servicios de gestión de cuentas corrientes como de acceso al crédito.

Resultado de la participación en este segmento de mercado, el operador financiero podría generar tanto margen y comisiones sobre los depósitos (pasivo), como margen financiero sobre el crédito generado (activo) siguiendo la misma lógica descrita anteriormente para los servicios financieros personales a receptores de remesas.

Estos comercios a los que el sector financiero podría servir serían aquellos dedicados al turismo y transporte de inmigrantes, al comercio de bienes nostálgicos⁴⁸⁸ y a las telecomunicaciones⁴⁸⁹. Además, la industria financiera focalizada en este segmento podría servir también a los proyectos de infraestructura que las asociaciones de inmigrantes financian en sus lugares de origen.⁴⁹⁰

⁴⁸⁸ Término utilizado para describir los productos de origen mexicano vendidos a inmigrantes en Estados Unidos

⁴⁸⁹ Servicios telefónicos e internet entre los Estados Unidos y México

⁴⁹⁰ En algunos casos estos proyectos son cofinanciados con el gobierno Federal y los Estados receptores de remesas.

6.8- ESTRUCTURA NODAL EN RED

Los procesos y prácticas bancarias apuntadas anteriormente como elementos del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste requieren de una infraestructura tecnológica y estructura organizativa importante, que hace imposible a pequeñas entidades de ahorro y crédito popular implantar un modelo de estas características.

La solución ante este problema es crear una red de entidades que compartan una serie de elementos comunes ofrecidos por un nodo central⁴⁹¹, tales como una plataforma tecnológica común con aplicativo de productos y bases de datos, infraestructura para el análisis de riesgos y otras funcionalidades necesarias para la prestación de servicios financieros a los segmentos de menor ingreso.

El modelo de estructura nodal en red a implementar se caracterizaría por contar con elementos que intenten explotar sinergias entre los miembros del sistema. En primer lugar una plataforma tecnológica común en segundo lugar una red comercial común; en tercer lugar un negocio de captación y distribución de remesas común; en cuarto lugar una estructura de terminales punto de venta y cajeros común; Finalmente, un nodo central que actúe como proveedor de servicios comunes y competitivos para el sistema.

Los servicios comunes que el nodo central pudiera servir a la red de entidades de ahorro y crédito popular deberían ser cobrados a un precio competitivo a las entidades de la red. Estas por su parte, deberían poder escoger entre recibir estos servicios del nodo central, proveerlos internamente o escoger un proveedor externo para ofrecerlos. Para tomar esta decisión se debería analizar las infraestructuras tecnológicas y estructuras organizativas necesarias, siguiendo un esquema como el que a continuación voy a describir.

6.8.1 Análisis de las infraestructuras tecnológicas y estructuras organizativas necesarias para la aplicación de los procesos bancarios:

Segmentación de clientes y aplicativo de productos

SEGMENTACIÓN/ ASIGNACIÓN PRODUCTO-SEGMENTO				
PROCESOS	INFRAESTRUCTURA DE SISTEMAS	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	VALORACIÓN E IMPORTANCIA	FACILIDAD DE IMPLANTACIÓN
SEGMENTACIÓN MERCADO POTENCIAL	CRM ANALÍTICO Y OPERACIONAL	INVESTIGACIÓN COMERCIAL	MEDIA	BAJA
LANZAMIENTO PRODUCTOS POR PERFILES	APLICATIVO MEDIOS DE PAGO	TARJETA DE CRÉDITO/SISTEMAS Y OPERACIONES	ALTA	BAJA
CATALOGO DE PRODUCTOS COMPETITIVO	DESARROLLO APLICATIVO MEDIOS DE PAGO	TARJETA DE CRÉDITO/SISTEMAS Y OPERACIONES	ALTA	MEDIA

⁴⁹¹ Modelos utilizado por la Confederación española de cajas de ahorros (CECA)

Los procesos bancarios de desarrollo de productos y tratamientos de bases de datos son altamente tecnológicos como vimos en el apartado donde analicé como podrían integrarse en el modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste. Se trata de procesos altamente tecnológicos debido a que en el modelo incluyo como productos base los productos de banca electrónica, debido que son menos costosos que los productos de banca tradicional y a que permiten mejor seguimiento, especialmente cuando consideramos productos originadores de riesgo.

Las inversiones necesarias en infraestructuras tecnológicas hacen por tanto que los procesos bancarios de desarrollo de productos de banca electrónica y tratamiento de bases de datos no estén a la disposición de pequeñas entidades de ahorro y crédito popular que no se hayan dotado de una cierta escala, por lo que surge la necesidad de utilizar un modelo nodal en red.

Comercialización de servicios financieros por agencias bancarias

COMERCIALIZACIÓN/GESTIÓN DE RED DE OFICINAS				
PROCESOS	INFRAESTRUCTURA DE SISTEMAS	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	VALORACIÓN E IMPORTANCIA	FACILIDAD DE IMPLANTACIÓN
DEFINICIÓN ESTRATEGIA MULTICANAL		RESPONSABLE NEGOCIO	ALTA	ALTA
COMERCIALIZACIÓN POR OFICINAS	RED COMERCIALIZACIÓN	DIVISIONALES	ALTA	BAJA
SEGUIMIENTO CONTRATACIÓN POR OFICINAS	MIS REPORTING	DIRECCIÓN FINANCIERA/NEGOCIO	ALTA	MEDIA

Los sistemas de comercialización por oficinas bancarias requieren de una importante inversión en infraestructuras tecnológicas en las propias oficinas bancarias así como de comunicación entre ellas. Una parte importante de las inversiones tecnológicas se asignan a la inversión en programación, tanto referida a programas de contratación de productos como a sistemas de seguimiento de contratación y de productividad.

Las necesidades en términos de organización y estructura son sin embargo más importantes que las inversiones en infraestructuras tecnológicas en el caso de la comercialización de servicios financieros por redes de agencias bancarias. En efecto, la gestión de inmuebles, los costes de seguridad y logística .. explican una gran parte de los costes operativos de las redes de agencias bancarias.

La red de agencias de distribución de servicios financieros es el elemento clave que distingue y diferencia a las entidades prestadores de estos servicios, ya que se convierte en el canal privilegiado de venta, comunicación e imagen de la

entidad y transaccionalidad⁴⁹². Parece por tanto difícil imaginar como una entidad de ahorro y crédito popular por pequeña que fuera pudiera permitir subcontratar a un tercero la gestión de su red de agencias. Sin embargo, lo que no parece tan descabellado es pensar en una asistencia técnica del nodo de la red a las entidades que forman parte de ella en la que se pudieran ofrecer servicios contratados centralmente tal y como la seguridad, logística...

Comercialización de servicios financieros por canales alternativos

COMERCIALIZACION CANALES				
PROCESOS	INFRAESTRUCTURA DE SISTEMAS	ORGANIZACION Y ESTRUCTURA	VALORACION E IMPORTANCIA	FACILIDAD DE IMPLANTACION
COMERCIALIZACION TMK		PROVEEDORES TMK	ALTA	ALTA
COMERCIALIZACION RED DE AGENTES		PROVEEDORES RED AGENTES	ALTA	ALTA
ADMISION Y LOGISTICA CANALES	SCORING, BUREAU DE CRÉDITO	RIESGOS	ALTA	MEDIA

La comercialización por canales alternativos a las agencias de entidades de ahorro y crédito popular ofrece la posibilidad de una mayor centralización de tareas, y por tanto de mayores sinergias alcanzables mediante la utilización de una estructura nodal en red.

Tanto la comercialización por telemarketing, como la gestión de la admisión de contratos y distribución logística de productos puede realizarse de forma centralizada por un proveedor de servicios, y por tanto necesitando de menores inversiones en infraestructuras tecnológicas y en estructuras humanas.

Sin embargo, la gestión de la red de agentes que como vimos anteriormente es el canal más efectivo para la comercialización de servicios financieros a los segmentos de bajos ingresos, ofrece menores posibilidades de economías de escala resultantes de una estructura nodal en red como la que propongo.

⁴⁹² Aunque las entidades bancarias están intentando migrar las transacciones que generan ventas a canales alternativos de menor coste.

Análisis del riesgo crediticio:

ANÁLISIS DEL RIESGO				
PROCESOS	INFRAESTRUCTURA DE SISTEMAS	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	VALORACIÓN E IMPORTANCIA	FACILIDAD DE IMPLANTACIÓN
CAMPAÑAS PREAPROBADAS EN OFICINAS	SCORINGS DE ADIMISIÓN, SEGUIMIENTO DE MORA	RIESGOS TARJETA DE CRÉDITO (2), TARJETAS DE CRÉDITO (2), INTELIGENCIA COMERCIAL (2)	MUY ALTA	ALTA
PROCESOS DE APROBACIÓN EN OFICINAS	SCORINGS DE ADIMISIÓN Y SEGUIMIENTO DE MORA	RIESGOS BANCA COMERCIAL	MUY ALTA	MEDIA
PROCESOS DE APROBACIÓN EN CANALES	SCORINGS DE ADIMISIÓN Y SEGUIMIENTO DE MORA	RIESGOS BANCA COMERCIAL (FÁBRICA)	MUY ALTA	MEDIA
ANÁLISIS COMPORTAMENTAL SISTEMAS DE SEGUIMIENTO DE LA MOROSIDAD	SCORING COMPORTAMENTAL	RIESGOS BANCA COMERCIAL	MUY ALTA	BAJA
	SISTEMAS CONTROL DE GESTIÓN	RIESGOS BANCA COMERCIAL	MUY ALTA	BAJA

Las infraestructuras necesarias para el correcto análisis del riesgo son, como en el caso de las bases de datos y aplicativos de productos muy costosas y complejas de gestionar, por lo que requieren de una escala importante para poder ser utilizadas eficientemente.

Dichas infraestructuras no sólo se componen de infraestructuras automatizadas de análisis de riesgos⁴⁹³, sino también necesitan de análisis estadísticos sobre bases de datos propias o ajenas que nos permitan estimar la propensión a la morosidad no sólo en función de variables económicas sino también de uso, pago, vinculación y especialmente sociodemográficas.

Dichos análisis que estiman propensiones a la mora, requieren de equipos de personas e infraestructuras de análisis estadístico que no están al alcance de pequeñas entidades de ahorro y crédito popular, y que por tanto deberían ser proveídas por el nodo central de la red.

⁴⁹³ También llamadas scoring adquisición

Gestión comercial de productos de crédito:

MODELO DE GESTIÓN CONTINUADA				
PROCESOS	INFRAESTRUCTURA DE SISTEMAS	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	VALORACIÓN E IMPORTANCIA	FACILIDAD DE IMPLANTACIÓN
DISPOSICIÓN EFECTIVO	SCORING COMPORTAMENTAL/ CRM	TARJETA DE CRÉDITO/RIESGOS/IC	ALTA	BAJA
PAGOS FIJOS	SCORING COMPORTAMENTAL/ APLICATIVO MEDIOS DE PAGO/TECOM	TARJETA DE CRÉDITO/RIESGOS/IC	BAJA	MEDIA
INCREMENTOS DE LÍNEA	SCORING COMPORTAMENTAL/ APLICATIVO MEDIOS DE PAGO	TARJETA DE CRÉDITO/RIESGOS/IC	MUY ALTA	ALTA
TRANSFERENCIA DE SALDOS		TC-RIESGOS	ALTA	BAJA
POTENCIACIÓN FACTURACIÓN		TC-PUBLICIDAD	ALTA	MEDIA
PUNTO DE VENTA	DESARROLLO RED ADQUIRENTE	TARJETA DE CRÉDITO/BANCA CORPORATIVA-EMPRESAS	MUY ALTA	BAJA
SISTEMA DE FIDELIZACIÓN	ADMINISTRACIÓN SISTEMA PUNTOS, APLICATIVO MEDIOS DE PAGO	TARJETA DE CRÉDITO	ALTA	MEDIA

La gestión comercial de las entidades de ahorro y crédito popular es altamente ineficaz⁴⁹⁴. Para resolver esta debilidad, este modelo sugiere tomar como referencia las metodologías de la industria bancaria Mexicana que es altamente competitiva, ya que las entidades financieras han desarrollado plataformas de gestión muy sofisticadas para los segmentos de alto ingreso.

Estas plataformas permiten ofrecer campañas de variación de aumento y disminución de límites de crédito, ofertas en tipo de interés y comisiones en función del comportamiento del cliente en términos de uso y pago, transferencias de saldos de otras entidades...Para la implantación de estas campañas no sólo se necesita una infraestructura de Customer Relationship Management operacional altamente desarrollada, sino también una base de datos suficientemente segmentada⁴⁹⁵ que permita generar campañas comerciales bien dirigidas.

De especial relevancia son las plataformas tecnológicas necesarias para el desarrollo de campañas en punto de venta y los sistemas de fidelización. En las primeras, no sólo se necesita contar con una red de terminales punto de venta que soporten estas campañas sino que además dichos terminales punto de venta deben ser modificados individualmente de manera que se puedan generar campañas “meses sin intereses”. Estas campañas comerciales han adquirido una importancia tal que se podría considerar que se han convertido en un medio de

⁴⁹⁴ Orozco, 2004

⁴⁹⁵ Denominada en la industria Customer Relationship Management analítico

pago alternativo, alcanzando en el 2005 un 15% de la facturación en punto de venta⁴⁹⁶.

Los sistemas de fidelización por su parte requieren también de importantes desarrollos tecnológicos. Los sistemas de bonificación en base a puntos no sólo requieren de una aplicación individualizada para gestionar la adquisición y redención de dichos puntos, sino también de una estructura logística muy importante para la distribución de los obsequios. El segundo tipo de sistemas de bonificación, se basa en descuentos directos sobre la compra realizada, y aunque el coste de la infraestructura y estructura es inferior, el coste de los descuentos acaba siendo prohibitivo para algunas entidades financieras⁴⁹⁷.

Esta descripción de los requerimientos en términos de infraestructura tecnológica y estructura organizativa para la realización de campañas comerciales de gestión del crédito, nos muestra que es necesario tener una escala mínima para poder desarrollar estos procesos. Las entidades de ahorro y crédito popular deben por tanto formar una estructura en red que les permita acceder a estas funcionalidades, ya que su importancia es clave para el éxito de su actividad comercial.

Gestión comercial de productos de débito:

MODELO DE GESTION CONTINUADA DEBITO				
PROCESOS	INFRAESTRUCTURA DE SISTEMAS	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	VALORACIÓN E IMPORTANCIA	FACILIDAD DE IMPLANTACIÓN
CAMPANAS COMERCIALES		TARJETAS	MUY ALTA	ALTA
MINI DÉBITO	MEDIOS DE PAGO	TARJETAS/SISTEMAS	ALTA	MEDIA
CASH BACK	RED ADUIRENTE	RED ADQUIRENTE	ALTA	BAJA

La industria bancaria Mexicana ha sido mucho menos eficaz en el desarrollo de procesos de gestión comercial eficientes para los productos de débito, lo que explica el bajo uso que de estos productos hacen los usuarios en México, especialmente en terminal punto de venta.

Los ratios de actividad de productos de débito en terminal punto de venta son inferiores al 15%⁴⁹⁸, aunque los ratios de actividad de estos mismos productos en cajeros automáticos superan el 75%. Resultado de esta utilización tan desigual, la industria bancaria Mexicana ha lanzado en los últimos años campañas comerciales por entidad y a nivel de industria⁴⁹⁹, con el objetivo de promocionar el uso de estos productos en terminal punto de venta.

⁴⁹⁶ Asociación Bancaria Mexicana (ABM), 2005

⁴⁹⁷ El coste de los sistemas de descuento se estima en un 1% de la facturación, mientras que el coste de los sistemas de fidelización por puntos es del 0,6% de la facturación (Visa Internacional, 2004)

⁴⁹⁸ Asociación Bancaria Mexicana (ABM), 2005

⁴⁹⁹ Campaña boletazo lanzada por la Asociación Bancaria Mexicana

Estas campañas no son sin embargo campañas dirigidas sino masivas, por lo que para su realización no se necesitan ni grandes infraestructuras tecnológicas ni grandes estructuras organizacionales. El mayor factor de coste son aquí los presupuestos de publicidad necesarios, que pueden llegar a ser muy importantes por lo que se realizan campañas de industria como la mencionada anteriormente.

Caso aparte es la funcionalidad del “cash back” lanzada recientemente en México⁵⁰⁰, que también podemos considerar como elemento clave de la gestión comercial de productos de débito. Esta funcionalidad permite obtener efectivo en una terminal punto de venta, aunque necesita de importantes desarrollos tecnológicos en su estructura de terminales.

A pesar de los importantes desarrollos necesarios sobre la red adquirente, la potencialidad de esta funcionalidad es enorme cuando analizamos el problema de la bancarización en México, ya que podría convertir a toda la red de terminales de punto de venta en México⁵⁰¹ en cajero automáticos⁵⁰². Además y dado el coste inferior de un Terminal Punto de Venta respecto de un cajero⁵⁰³, podría solventar multiplicar el número de puntos que ofrecieran servicios financieros transaccionales.

Para poder desarrollar una estructura adquirente con esta funcionalidad sin embargo, las infraestructuras tecnológicas así como los desarrollos necesarios son muy costosas por lo que las entidades de ahorro y crédito popular necesitan de escala mediante la creación de estructuras nodales en red para poder ofrecer este tipo de servicios.

Gestión estructura adquirente y canales alternativos:

ADQUIRENCIA				
PROCESOS	INFRAESTRUCTURA DE SISTEMAS	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	VALORACIÓN E IMPORTANCIA	FACILIDAD DE IMPLANTACIÓN
GESTIÓN TPV'S	RED ADQUIRENTE	NEGOCIO ADQUIRENTE	MUY ALTA	BAJA
GESTIÓN CAJEROS	RED ADQUIRENTE	CANALES	MUY ALTA	BAJA
GESTIÓN BANCA TELEFÓNICA	PLATAFORMA BANCARIA	CANALES	ALTA	MEDIA
GESTIÓN INTERNET	PLATAFORMA BANCARIA	CANALES	ALTA	MEDIA

La estructura adquirente se define como la infraestructura necesaria para la utilización de productos de banca electrónica, y se compone de las redes de terminales punto de venta y de las redes de cajeros automáticos.

⁵⁰⁰ Banamex 2003, BBVA Bancomer 2004

⁵⁰¹ 150.000, Asociación Bancaria Mexicana 2005

⁵⁰² 22.000, Asociación Bancaria Mexicana 2005

⁵⁰³ 20 US\$ la TPV menos costosa respecto de 3.000 US\$ para un cajero medio

En México existen tres redes adquirentes de importancia: E-global, Prosa y American Express. La primera está formada por BBVA Bancomer y Banamex, la segunda por el resto de entidades bancarias y la tercera es propietaria de American Express. Tanto E-global como Prosa aceptan tarjetas bancarias (Visa y Mastercard) y gestionan también la red de cajeros automáticos de las entidades bancarias a las que pertenecen. La red Amex sólo acepta tarjetas de este tipo, y no gestiona cajeros automáticos.

La existencia de redes compuestas por varias entidades financieras muestra la necesidad de escala para la creación de estructuras adquirentes. En efecto, la infraestructura tecnológica hace que incluso ni entidades del tamaño de BBVA Bancomer y Banamex puedan competir solas en este mercado.

Las entidades de ahorro y crédito popular deberían por tanto unirse a alguno de estos sistemas de pagos⁵⁰⁴, para así poder crear su propia red de terminales punto de venta y cajeros que aunque parte de la infraestructura de la red central estaría gestionada comercialmente por cada entidad financiera.

La gestión comercial de los comercios con terminal punto de venta implica no sólo administrar el negocio de medios de pago que genera ingresos por la tasa de descuento que paga el comercio, el alquiler o compra de la terminal, y la gestión de la tesorería del comercio, sino también por la posibilidad de ofrecer servicios financieros anexos como la originación de crédito y la oferta de seguros.

La gestión de la banca telefónica y banca por internet también requiere de infraestructuras tecnológicas importantes aunque la base sobre la que se asientan son los aplicativos de productos y las bases de datos descritas anteriormente. Sin embargo, estas inversiones son fácilmente escalables ya que normalmente las unidades que prestan los servicios de banca telefónica y banca por internet son entidades externas, por lo que estos proveedores pudieran servir a las entidades de ahorro y crédito popular coordinadas por el nodo de su red.

⁵⁰⁴ Sólo se pueden unir a estas redes de pagos entidades con licencia bancaria

Gestión negocio de remesas:

REMESAS				
PROCESOS	INFRAESTRUCTURA DE SISTEMAS	ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	VALORACIÓN E IMPORTANCIA	FACILIDAD DE IMPLANTACIÓN
RED EMISORA	INTRANET CORPORATIVA	RED COMERCIAL	MUY ALTA	BAJA
PLATAFORMA TECNOLÓGICA	MÓDULOS PLATAFORMA	NEGOCIO REMESAS	MUY ALTA	MEDIA
COORDINACIÓN COMERCIAL	CRM ANALÍTICO Y OPERACIONAL	NEGOCIO REMESAS	ALTA	MEDIA
RED RECEPTORA	INTRANET CORPORATIVA, ATM'S, TPV'S	RED COMERCIAL, NEGOCIO ADQUIRENTE	MUY ALTA	BAJA

La gestión del negocio de remesas es como mencioné anteriormente un elemento integral del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste que estoy presentando en este capítulo de esta tesis.

Las infraestructuras y estructuras organizativas aunque son importantes, son altamente sinérgicas con el negocio financiero por lo que una entidad de ahorro y crédito popular que contara con aplicativos de productos, bases de datos y procesos de gestión comercial eficientes pudiera no tener demasiadas necesidades de inversión para recibir remesas de los Estados Unidos.

Sin embargo, donde la pertenencia a una red se convierte en elemento clave del éxito de la bancarización de las remesas, es en aumentar el poder de negociación con los operadores de remesas que controlan la red de emisión en los Estados Unidos.

6.8.2 - Servicios a proveer por el nodo de la red de entidades de ahorro y crédito popular:

El análisis de las infraestructuras tecnológicas y estructuras organizativas necesarias para la realización de procesos o actividades bancarias del apartado anterior muestra como las entidades de ahorro y crédito popular no pueden aplicar independientemente un modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste como el presentado en esta tesis.

Para aplicar dicho modelo necesitan por tanto de una cierta escala, que puede obtenerse a través de una estructura en red de entidades de ahorro y crédito popular, a las cuales un nodo central les proveyera de los servicios que necesitaran de cierta escala para ofrecerse de forma suficientemente rentable. Estos servicios deberían proveerse a precios competitivos, y se debería dejar la libertad a las entidades miembros de la red la capacidad de contratarlos a otro proveedor o de proveerlos ellos mismos si tuvieran el tamaño suficiente para

obtener la escala necesaria que soportara las inversiones en infraestructuras tecnológicas y estructura requeridas⁵⁰⁵.

Los servicios ofrecidos por el nodo del sistema, deberían por tanto estructurarse en ofertas de valor a los miembros de la red. Estas ofertas de valor podrían dar lugar a los siguientes modelos de negocio:

Modelo de negocio de proveedor de productos financieros

En este modelo el nodo central proveería el aplicativo de productos a la red de entidades de ahorro y crédito popular. Estos productos estarían basados en una plataforma de banca electrónica como la descrita en el primer apartado de este capítulo, e incluiría productos de prepago, débito y crédito.

Un aplicativo de productos de banca electrónica se compone de dos elementos, el módulo administrativo y el módulo autorizador. El módulo administrativo sirve para definir las características del producto, mientras que el módulo autorizador sirve para validar las transacciones realizadas con dichos productos.

El modelo de negocio de proveedor de productos financieros debería incluir también servicios de logística que aseguraran la creación y estampación de plásticos, ya que estamos tratando de productos banca electrónica que necesitan de dichos procesos para ser efectivos.

Modelo de negocio de proveedor de servicios de Customer Relationship Management Analítico

En este modelo el nodo central proveería la infraestructura de base de datos y análisis de perfiles a la red de entidades de ahorro y crédito popular. Esta base de datos estaría estructurada de forma tal que permitiera un análisis de perfiles y segmentos conforme a las necesidades de las entidades de ahorro y crédito popular.

El análisis de perfiles y segmentos, serviría no sólo para la efectiva asignación de productos sino de forma global para la generación de una oferta de valor estructurada por segmentos. La creación de dicha oferta de valor incluiría la asignación de límites de crédito, así como su seguimiento en función de los patrones de uso y pago analizados estadísticamente sobre la base de datos.

⁵⁰⁵ Este modelo es el seguido por las cajas de ahorro Españolas, que se diferencia de otros modelos como el alemán o el canadiense ya que da a las entidades de ahorro y crédito popular mayor flexibilidad para contratar externamente o proveer propiamente los servicios ofrecidos por el nodo.

Modelo de negocio de proveedor de servicios de Customer Relationship Management Operacional

En este modelo el nodo central proveería la infraestructura para la realización de campañas comerciales a la red de entidades de ahorro y crédito popular. La poca efectividad comercial, es uno de elementos que explican la poca relevancia del sistema de ahorro y crédito popular en México, y para su mejora se necesitan tanto de infraestructuras tecnológicas como de estructuras organizativas que no están al alcance de dichas entidades independientemente.

El nodo central, como proveedor de plataformas de campañas comerciales, permitiría a las entidades escoger la aplicación de diferentes tipos de estrategias que potenciaran objetivos tales como la utilización de los productos financieros en punto de venta o cajeros ⁵⁰⁶, la revolvencia en productos de crédito, o la diferenciación de precios por perfil de clientes.

Los sistemas de fidelización serían también parte integrante de la oferta de valor de CRM operacional del nodo de la red de entidades de ahorro y crédito popular. Dichos sistemas, permitirán a las entidades ofrecer a sus cliente no sólo sistemas de fidelización basados en puntos sino también sistemas de fidelización como los descritos en el apartado anterior denominados “cash back”.

Modelo de negocio de proveedor de servicios de análisis de riesgo crediticio

En este modelo el nodo central proveería el análisis y seguimiento de riesgos a la red de entidades de ahorro y crédito popular. La infraestructura tecnológica y estructura organizativa de análisis de riesgos necesaria tomaría como base el CRM analítico descrito anteriormente. La provisión de servicios de análisis de riesgo adquisición, estaría complementada de una unidad de tratamiento documental, que permitiera a la unidad de admisión de riesgos validar toda la información necesaria para la toma de decisiones en materia de productos de crédito. Por otra parte, dicha unidad contaría con un modelo estadístico de previsión de mora estimado a partir de la base de datos que el nodo del sistema trataría.

La provisión de servicios de seguimiento de riesgos, necesitaría que dicha base de datos siguiera el comportamiento de uso y pago que los clientes de las entidades del sistema hicieran de sus productos de crédito, para en función de dicho comportamiento modificar o no sus límites de crédito.

Modelo de negocio de proveedor de servicios de canales de distribución de servicios financieros alternativos

En este modelo el nodo central proveería la infraestructura y estructura organizativa necesaria a la red de entidades de ahorro y crédito popular para la

⁵⁰⁶ Campañas de activación y aumento de la facturación

comercialización de productos financieros de bajo coste por canales alternativos a su propia red de oficinas.

Los canales de comercialización alternativos, serían los descritos en apartados anteriores como canales de distribución de bajo coste tales como telemarketing, red de agentes y alianzas comerciales con centros de distribución situados en lugares con baja presencia de las entidades de la red de ahorro y crédito popular y de entidades bancarias.

Cada uno de estos canales tendría necesidades de infraestructura tecnológica y coordinación organizativa diferentes, pero la provisión centralizada de dichos servicios permitiría a las entidades de la red hacer uso de estos canales si lo consideraran apropiado.

Modelo de negocio de proveedor de servicios de soporte

En este modelo de negocio el nodo central proveería a la red de entidades de ahorro y crédito popular de los servicios necesarios en términos de reporting comercial y financiero y servicios de cumplimiento normativo y regulatorio.

Estos servicios son de especial relevancia en el caso Mexicano, dado que la “Ley de ahorro y crédito popular”⁵⁰⁷ requiere de las entidades de ahorro y crédito popular sistemas de reporting financiero y supervisión que en muchos casos dichas entidades no pueden proveer por falta de infraestructuras tecnológicas y estructuras organizativas. En este sentido, la provisión centralizada de dichos servicios permitiría no sólo un ahorro de costes importante a las entidades de la red, sino también una adecuación a la legislación vigente que les permitiría salir de la opacidad formativa en la que se podrían encontrar si no cumplieran los requisitos determinados por la ley.

Modelo de negocio de provisión de estructura adquirente

En este modelo de negocio el nodo central proveería a la red de entidades de ahorro y crédito popular los servicios necesarios en términos de gestión de red de terminales punto de venta, cajeros automáticos, servicios telemáticos⁵⁰⁸, así como la infraestructura de telecomunicaciones necesaria.

La estructura de terminales punto de venta y cajeros automáticos es especialmente relevante en el modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste que presento en esta tesis. En efecto, los productos de prepago, débito y crédito sobre los que se basa este modelo no tendrían razón de ser si no existiese una estructura de terminales punto de venta y cajeros capaz de aceptarlos.

⁵⁰⁷ Efectiva a partir de diciembre 2005

⁵⁰⁸ Call center e internet

En México, los índices de terminalización y de densidad de cajeros automáticos son especialmente bajos, situándose a la cola no sólo de países con sistemas bancarios más desarrollados sino también en el contexto Latinoamericano⁵⁰⁹. Este problema se presenta además no sólo en los lugares donde el acceso a servicios financieros es bajo, sino en general en toda la República Mexicana.

La importancia de abordar este problema centralizadamente, es por tanto de especial importancia en el caso Mexicano, ya que la necesidad de infraestructuras tecnológicas es especialmente importante en el caso de la construcción y gestión de una infraestructura de terminales punto de venta y cajeros.

Modelo de proveedor de servicios de recepción y distribución de remesas de inmigrantes

En este modelo de negocio el nodo central proveería a la red de entidades de ahorro y crédito popular la capacidad de recibir y distribuir remesas de inmigrantes en su red de distribución de servicios financieros.

Esta red de distribución estaría compuesta no sólo de la red de oficinas propia de cada una de las entidades de ahorro y crédito popular, sino también de la serie de canales de distribución alternativos que cada uno de las entidades decidiera utilizar en el marco de su estrategia multicanal.

Para distribuir remesas, el nodo central debería negociar acuerdos de distribución de remesas con los operadores de remesas⁵¹⁰, con una red de captación en los Estados Unidos y con una plataforma tecnológica de gestión de remesas en México.

En este caso, una vez más la gestión centralizada de este negocio permite no sólo obtener economías de escala en términos de la infraestructura tecnológica necesaria, ya que en lugar de múltiples conexiones las entidades de ahorro y crédito popular tienen que desarrollar sólo una con el nodo central, sino que también obtener mejores condiciones económicas en la negociación con los operadores de remesas en los Estados Unidos.

⁵⁰⁹ Visa Internacional, 2003

⁵¹⁰ Money transmitters

7- ANÁLISIS DE LA IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS PROPUESTO EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL

7.1- BANCARIZACIÓN EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL

En el siguiente apartado voy a analizar los niveles de acceso a servicios financieros en México D.F. Este análisis, está basado en una serie de encuestas encomendadas por el Banco Mundial que analizaron en el año 2002 el acceso a los servicios financieros en el Distrito Federal, así como las causas que explicaban los bajos niveles de acceso a servicios financieros que de dichos estudios se derivaron⁵¹¹.

Según este estudio, sólo el 25% de la población adulta de México D.F. tiene acceso al sector financiero formal⁵¹². Ésta proporción es la mitad del porcentaje de la población adulta que accede a los servicios financieros en Brasil, un país con ingreso similar y problemas de distribución de ingreso también similares a México D.F. Este porcentaje es menor, conforme dichos productos financieros sean más sofisticados, accediendo menos del 5% a depósitos a plazo⁵¹³.

7.1.1- Análisis del perfil de los desbancarizados

Los desbancarizados del Distrito Federal no son sólo la población con menores ingresos, ya que incluyen también un importante segmento de la clase media (entre el sexto y el octavo decil de ingreso). Es importante denotar, que la correlación entre ingreso y bancarización no es altamente explicativa.

Los individuos sin acceso servicios financieros no son un grupo homogéneo. A pesar de que son en efecto más pobres y con menores niveles educativos que los tenedores de servicios financieros, este segmento también incluye individuos de altos niveles de ingreso. En efecto, el 48% de los individuos del perfil superior de ingreso del Distrito Federal, no tienen cuenta corriente lo que sugiere que la bancarización en México no es universal entre los segmentos de mayor ingreso.

Sin embargo, los usuarios de servicios financieros son principalmente los segmentos con mayor ingreso de la población. El 56% de los tenedores de cuentas corrientes en México D.F. pertenecen a los dos deciles de ingreso superiores, mientras que el 16% pertenecen a grupos ganando menos de la mediana de ingreso obtenida de la suma de dos salarios mínimos⁵¹⁴. Este porcentaje, disminuye cuando analizamos la tenencia de productos más

⁵¹¹ Encuestas realizadas por BIMFSA (Mediaplanning), Universidad Autónoma de México, INEGI y Condusef en el año 2002 por encargo del Banco Mundial.

⁵¹² INEGI, 2002

⁵¹³ BIMFSA, 2002

⁵¹⁴ BIMFSA, 2002

sofisticados, en la que el 50% de la población de México D.F. con menor ingreso tiene sólo el 7% de las tarjetas de crédito comercializadas en dicha región.

Los individuos de México Distrito Federal sin cuenta corriente tienen menores niveles educacionales que aquellos que cuentan con acceso servicios financieros, especialmente cuando comparamos con aquellos individuos que tienen contratados productos financieros complejos. Sin embargo, la distribución educativa comparada de los usuarios de cuenta corriente y de los usuarios de servicios financieros informales, es relativamente pareja por lo que los bajos niveles educativos no explican tampoco de modo claro el acceso o no a los servicios financieros básicos.

Un porcentaje muy alto de la población no bancarizada (entre 50 y 44%), pertenece al sector informal. Este porcentaje tiene sentido dado el menor nivel adquisitivo y educacional de los no bancarizados en México D.F. Otra característica que define a la población no bancarizada es una mayor inseguridad de ingreso que la población bancarizada, derivada en gran medida de su pertenencia al sector informal. Sin embargo, un 56% de los ejecutivos y un 75% de los asalariados no cuentan con cuenta bancaria, lo que vuelve a negar la correlación clara entre pertenencia al sector formal y acceso al sistema financiero⁵¹⁵.

En términos de propiedad del hogar, no existe una diferencia importante entre el porcentaje de la población bancarizada con hogar en propiedad (70%), y el porcentaje de la población no bancarizada con hogar en propiedad. Esta diferencia, se ve además matizada por el hecho de que mientras el 12% de la población bancarizada aún está pagando su propiedad, sólo el 10% de la población no bancarizada debe todavía parte del pago de su hogar.

En términos de percepción de la situación económica, los tenedores de cuenta corriente y especialmente los tenedores de cuenta de ahorros y depósitos a plazo muestran una visión más positiva de la situación económica en el país. Este análisis, es coherente con otros estudios que muestran⁵¹⁶ como la población con mayores ahorros se siente más segura y con una mayor participación en la vida económica de su comunidad. En este sentido, podremos definir la exclusión financiera como similar a la exclusión de un servicio público (agua, salud, educación..), por lo que los individuos que son excluidos del sistema financiero formal se sienten menos comprometidos con sus comunidades.

⁵¹⁵ INEGI, 2002

⁵¹⁶ Steagman, 1998

7.1.2- Acceso a servicios financieros (fuera del sistema financiero formal) de los no bancarizados

Los no bancarizados tienen que realizar sus pagos fundamentalmente en persona, ya que los pagos por correo son altamente inseguros. El coste de los desplazamientos es importante debido a que se estima que en promedio se tardan dos horas en realizar dichos pagos.

Las entidades financieras, ofrecen a los no titulares de cuentas corrientes servicios de pago de servicios públicos, sin embargo el coste de realizar dichos pagos por entidades financieras es de 2 EUA\$ más caro para los no clientes que para los tenedores de cuenta corriente.

La población de México D.F. recibe sea bancarizada o no el 70% de sus pagos por cheque. De hecho se estima, que el 88% de los receptores de cheques no tienen cuenta bancaria. Las comisiones por disposición de efectivo a partir de cheque son muy variables, oscilando entre el 0% y el 10%⁵¹⁷. Las entidades no financieras que realizan estos servicios pueden llegar a cargar hasta el 15% del valor del cheque.

La mayor parte de la población sin cuenta bancaria preferiría ser pagada en efectivo, lo que sugiere que percibe que los cheques o los otros instrumentos bancarios son costosos e inconvenientes. A la inversa, la población con cuenta bancaria prefiere ser pagada vía domiciliación bancaria ya que percibe los beneficios que éste tipo de pagos conllevan.

En términos de instrumentos de ahorro, el 28% de los individuos sin cuenta corriente de México D.F. tienen algún tipo de ahorro financiero fuera del sistema bancario. Según estimaciones del Banco Mundial en el 2002 los ahorros de esta población hubieran supuesto EUA\$500 millones, es decir el 60% de los depósitos del sistema financiero de México D.F. Estos mecanismos informales de ahorro no son sólo utilizados por la población que no tiene cuenta corriente, ya que el 40% de la población con cuenta corriente de México D.F. también tiene productos de ahorro fuera del sistema financiero formal. Estos productos, materializados mediante la pertenencia a "tandas", ahorros en el hogar o cajas de ahorros serán analizados posteriormente.

Algunas formas de consumo pueden ser también consideradas como ahorros de la población sin acceso servicios financieros formales. La compra de "Travellers Cheques"⁵¹⁸, un instrumento que originalmente se concibió para permitir a los viajeros disponer de dinero con seguridad en sus países de destino, es en México una inversión de ahorro que permite a la población sin cuenta corriente de depósitos seguros en EUA dólares. El banco mundial⁵¹⁹, considera incluso que la

⁵¹⁷ Condusef, 2002

⁵¹⁸ Ver www.americanexpress.com.mx

⁵¹⁹ Banco Mundial, 2003

compra de billetes de lotería, y los pagos adelantados para la obtención de un objeto de consumo deben ser considerados como instrumentos de ahorro e inversión de la población sin acceso servicios financieros formales.

De los diferentes instrumentos de ahorro listados como parte de la oferta a la población la bancarizada, sólo la pertenencia a una caja de ahorros permite generar rentabilidades sobre los montantes de ahorro e inversión dedicados a dichos instrumentos. Por consiguiente, la no pertenencia al sistema financiero formal implica a la población no bancarizada un coste de oportunidad no sólo respecto a la rentabilidad potencial obtenida, sino fundamentalmente una depreciación del valor de su ahorro o inversión debido a la inflación.

El acceso al crédito de la población no bancarizada se financia fundamentalmente en los centros comerciales (38% del total del crédito generado en México D.F). Otras fuentes de financiación para este segmento de la población son también las microfinancieras privadas amigos, uniones de crédito, micro financieras públicas, y cajas de ahorro por este orden. Las micro financieras privadas financian a casi un 20% de la población no bancarizada, mientras que el resto de entidades sólo provee crédito al 5% de la población sin acceso a servicios financieros⁵²⁰.

La dependencia, del crédito de centros comerciales y microfinancieras privadas hace que el coste de financiación de la población no bancarizada sea del 5% al 30% mensual, tasa de interés mucho más elevada que la que ofrecen las entidades financieras que se sitúa en torno al 24% anual⁵²¹. El destino de los créditos originados fuera del sistema bancario se dirigen fundamentalmente a la renovación del hogar y al consumo.

Este análisis nos permite observar cómo la población no bancarizada de México D.F también recurre a productos de ahorro y préstamo, fuera del sistema financiero formal. Por consiguiente, dicha población demanda servicios financieros y la explicación de que no pueda acceder a ellos no se basa en un problema de falta de demanda, sino como analicé en el primer capítulo de esta tesis por un problema de falta de oferta adecuada.

Por otra parte, el acceso a servicios de ahorro y crédito fuera del sistema financiero formal implica que la población no bancarizada tiene un coste adicional que según estimó el Banco Mundial puede llegar a 7254 pesos anuales por familia, es decir el 15% del ingreso del hogar estimado como suma de dos sueldos mínimos⁵²².

⁵²⁰ INEGI, 2002

⁵²¹ Condusef, 2002

⁵²² Banco Mundial, 2003

7.1.3-Causas de los bajos niveles de bancarización en México D.F.

Las causas de la baja bancarización en México D.F. son las ya analizadas en el capítulo 1 de esta tesis. Tanto el alto coste de los servicios financieros, como la falta de capilaridad de las redes bancarias, como la inadecuación de las metodologías de riesgo a la economía informal se muestran como variables explicativas de la escasa bancarización que sufre México D.F.

En cuanto al coste de los productos bancarios, el siguiente cuadro muestra como ninguna de las cuatro entidades financieras más relevantes⁵²³ del Distrito Federal ofrece cuentas corrientes (servicio financiero básico) a individuos pertenecientes a los segmentos de ingresos del primer al tercer cuartil.

Esta falta de accesibilidad a los servicios financieros en México D.F. se muestra aún de forma más destacada cuando analizamos la accesibilidad a cuentas corrientes remuneradas. El análisis de las cuatro entidades financieras más relevantes en México D.F., muestra como en el caso de Banamex y Santander Serfin no se ofrecen cuentas corrientes remuneradas ni siquiera al cuartil superior de ingresos, por lo que este producto tiene una penetración menor del 25% que se presentó como media general de la accesibilidad de servicios financieros en el Distrito Federal.

Accesibilidad a productos financieros en México D.F.

		Banamex	Santander Serfin	BBVA Bancomer	HSBC
Accesibilidad a cuentas corriente no remuneradas	Primer cuartil (MX 1.547)	No	No	No	No
	Segundo cuartil (MX 2.380)	No	No	No	No
	Tercer cuartil (MX 3.703)	No	No	Sí	No
	Cuarto cuartil (MX 11.919)	Sí	Sí	Sí	Sí
Accesibilidad a cuentas corriente remuneradas	Primer cuartil (MX 1.547)	No	No	No	No
	Segundo cuartil (MX 2.380)	No	No	No	No
	Tercer cuartil (MX 3.703)	No	No	No	No
	Cuarto cuartil (MX 11.919)	No	No	Sí	Sí

Fuente: Banco Mundial, 2003

La densidad de oficinas bancarias en México D.F. es superior a la densidad media del país. En efecto, en el año 2002 México D.F. tenía 1508 oficinas bancarias, lo

⁵²³ Excepto BBVA Bancomer

que representaba un 19,3% del total⁵²⁴. El segundo estado en términos de densidad bancaria era Jalisco con 672 oficinas bancarias, es decir 8,6% del total nacional.

Sin embargo, la siguiente tabla muestra como las diferencias entre las delegaciones que conforman México D.F. son de gran relevancia, y muestran como dichas oficinas se concentran en las delegaciones de mayor ingreso medio.

Delegación	Sucursales bancarias	% sucursales bancarias	Instituciones Bancarias	Ingreso promedio anual	Población	Población por sucursal bancaria
Cuauhtemoc	282	20.7	18	5290	516255	1831
Miguel Hidalgo	186	13.7	23	5850	352640	1896
Benito Juárez	156	11.5	17	7503	360478	2311
Alvaro Obregón	116	8.5	17	4821	686807	5921
Coyoacán	110	8.1	14	5968	640423	5822
Iztapalapa	109	8.0	13	3998	1773343	16269
Gustavo A. Madero	99	7.3	13	4485	1235542	12480
Venustiano Carranza	60	4.4	14	4576	462806	7713
Azcapotzalco	55	4.0	12	4946	441008	8018
Tlalpan	55	4.0	6	5255	576172	10476
Cuajimalpa de Morelos	43	3.2	19	4786	149743	3482
Iztacalco	40	2.9	9	4603	411321	10283
Xochimilco	18	1.3	11	4404	364647	20258
Magdalena la Contreras	17	1.3	8	4549	221645	13038
Tlahuac	9	0.7	9	3907	301317	33480
Milpa Alta	5	0.4	5	3315	85646	17129
Distrito Federal	1360	100.0		4855	8579793	6309

Fuente: Banco Mundial 2003

⁵²⁴ Condusef, 2002

7.2- REMESAS DE INMIGRANTES EN MÉXICO D.F.

El Distrito Federal es ya uno de los cinco estados mexicanos más importantes en términos de recepción de remesas familiares, y la entidad donde más crecieron estos flujos durante el primer semestre del año 2005⁵²⁵, con un aumento del 31,5% respecto al primer semestre de 2004.

Este aumento contrasta con el aumento del 20,6% de las remesas recibidas, del primer semestre del año 2004 en el Distrito Federal. En ese año, el estado de Michoacán fue no sólo el que más remesas recibió sino también en el que más aumentaron dichas remesas de inmigrantes, produciéndose un aumento de la remesas recibidas en el primer semestre del 2004 en dicho estado del 34%.

Aumento Porcentual Remesas Recibidas		
Primer semestre 2005 vs 2004		
	2004	2005
Distrito Federal	20,60%	31,50%
Estado de México	31,10%	21,30%
Veracruz	20,20%	20,50%
Oaxaca	22,90%	20,40%
Jalisco	9,90%	18,60%
Puebla	21,80%	18,20%
Guerrero	21,50%	14,80%
Michoacán	34,00%	13,00%
Guanajuato	30,50%	10,90%

Fuente: Banco de México

Dicha tendencia confirma que debido a la baja oferta de empleo, el fenómeno migratorio ha dejado de ser exclusivo del campo, y se ha extendido a las grandes ciudades. De acuerdo con cifras del Banco de México, en los seis primeros meses del año 2005, el Distrito Federal recibió remesas desde el exterior por un monto de 599. 3 millones de dólares. Esta suma representó 6,5% del total captado por el país en el mismo lapso.

Ante el problema estructural para crear empleos, la gente que durante décadas emigraba del campo a la ciudad para incorporarse a las fábricas, es ahora la que mira de la ciudad al vecino país del norte. Se estima, que para detener el flujo migratorio de las ciudades la industria manufacturera necesita crecer a tasas de entre el 7 y el 10% de manera que se generen los empleos necesarios para cubrir la oferta existente⁵²⁶.

⁵²⁵ Banco de México, 2005

⁵²⁶ Centro de Investigación y Docencia Económica, 2005

La emigración es cada vez más un fenómeno urbano⁵²⁷ pues gente más joven y con mayor preparación académica opta por cruzar la frontera en busca de un trabajo. Además, debido a que el coste de la emigración ha aumentado, cada vez requiere de individuos con mayores recursos y preparación para iniciar dicha tarea.

En el año 2004, México D.F. recibió por remesas 954 millones de dólares es decir un 5,7% del total de la remesas recibidas por el país, lo que lo situaba como el sexto estado en importancia en términos de recepción de remesas⁵²⁸. En términos per cápita sin embargo, la remesa recibida por residente del Distrito Federal fue sólo de 110 dólares, muy por debajo de la media del país y situando al distrito federal en el 19º lugar en términos de la clasificación de estados mexicanos por este concepto⁵²⁹.

Remesas Recibidas por principales Estados: Millones EUA\$		
Total año 2004		
Michoacán	2.196	13,20%
Guanajuato	1.532	9,20%
Jalisco	1.419	8,50%
Estado de México	1.385	8,30%
Puebla	955	5,80%
Distrito Federal	954	5,70%
Veracruz	951	5,70%

Fuente: Banco de México, 2005

⁵²⁷ Reforma, 2005

⁵²⁸ Banco de México, 2005

⁵²⁹ INEGI, 2005

7.3- MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS PROPUESTO PARA SEGMENTOS DE BAJOS INGRESOS EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL

El análisis de la implantación del modelo de distribución de servicios financieros a segmentos de bajos ingresos, partirá de los elementos definidos en el capítulo anterior como elementos definitorios de dicho modelo: en primer lugar la utilización de productos financieros de bajo coste, es decir productos de banca electrónica; en segundo lugar la utilización de una red de distribución de servicios financieros alternativa a la red bancaria; en tercer lugar, la utilización tanto de metodologías de riesgo alternativas como de otras técnicas utilizadas en la industria bancaria que permiten segmentar y analizar a la base de clientes existente y potencial en función de criterios de asignación más eficientes; en cuarto lugar la optimización del impacto de la remesas, tanto en términos de sinergias de costes como en términos de sinergias de ingresos; y finalmente, estos cuatro elementos integrados en un marco institucional que permita la creación de una estructura nodal en red, en la que el nodo central provea no sólo servicios a las entidades pertenecientes a la red sino que también actúe supervisando el cumplimiento de la regulación de dichas entidades.

El caso que voy analizar, es decir la implantación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste en México D.F., lo voy a estructurar en función de dos elementos de partida claves: en primer lugar, la aplicación de la Ley de ahorro y crédito popular⁵³⁰, y todas las implicaciones jurídicas que la inminente aplicación de dicha ley pueden conllevar en las entidades que operan en el sistema de ahorro y crédito popular de México D.F.

En segundo lugar, tomando como nodo central del sistema de ahorro y crédito popular de México D.F. al Fondo de desarrollo social de la ciudad de México (FONDESO), entidad cuya operativa y el status jurídico actual voy a describir posteriormente.

Para realizar dicho análisis, describiré inicialmente el papel actual del Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México así como su actual estructura jurídica. En segundo lugar, analizaré la Ley de ahorro y crédito popular a partir de las definiciones operativas y requerimientos que exige de las entidades de ahorro y crédito popular para que puedan continuar operando a partir de enero del 2006.

Dicho análisis incluirá una descripción de las figuras jurídicas actuales, así como una descripción de las figuras jurídicas futuras incluyendo los requerimientos y la funcionalidades que la ley permite. A partir de dicho análisis, y en función del mapeo de las instituciones de ahorro y crédito popular que actualmente operan en México D.F., analizaré cuál será el status jurídico y por tanto las capacidades operativas de dichas entidades una vez entre en aplicación la ley de ahorro y crédito popular.

⁵³⁰ Aprobada en 2001 y de efectividad prevista en Enero 2006

El resultado de dicho análisis, nos permitirá analizar el rol que Fondeso, como nodo central del sistema de ahorro y crédito popular de México D.F. puede jugar como reglamentador del sistema, sea como Federación de entidades de ahorro y crédito popular, sea con otra entidad jurídica que la ley permita, sea a partir del apoyo que realiza de la creación de una caja estatal⁵³¹. Este análisis, nos permitirá obtener el marco institucional en el que el modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste debe encuadrarse en México D.F.

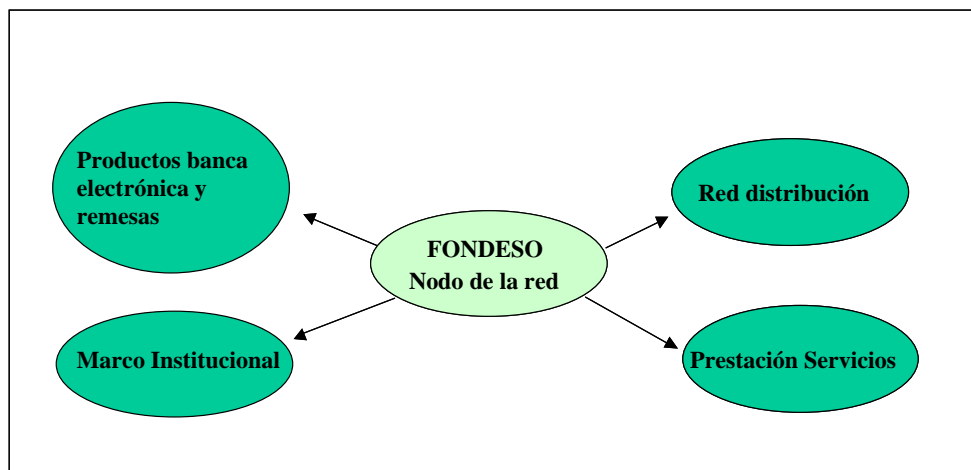
Posteriormente, analizaré el rol de Fondeso, como proveedor de servicios a la red de distribución de servicios financieros al segmento popular en México D.F.. El primer elemento que habrá que describir para la aplicación del modelo, es la creación de dicha red que puede estar apoyada en el actual sistema delegacional que el fondo de desarrollo social de México D.F. tiene ya en funcionamiento. Ésta red comercial será el elemento fundamental sobre el que el resto de elementos del modelo se apoyarán, y debe ser controlada directamente por la entidad que ejerce de nodo en el modelo de distribución de servicios financieros a bajo costo.

El segundo elemento a considerar, cuando analice la aplicación del modelo será la provisión de productos y servicios a bajo coste, que en el modelo que estoy analizando se basa en productos de banca electrónica. La emisión de productos de banca electrónica, implica no sólo la originación de dichos productos sino también la creación de una estructura de aceptación, tanto de terminales punto de venta como de cajeros automáticos. La provisión técnica de dichos elementos, por su complejidad y por su coste debe ser analizada como potencialmente externalizable a un proveedor de dichos servicios.

El tercer elemento que describirá el análisis de factibilidad de la implantación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste, será la provisión por Fondeso de servicios que partiendo del análisis de su base de datos, permitan utilizar metodologías de riesgo más eficientes en función de técnicas de segmentación (CRM Analítico), y tecnologías de gestión comercial más eficaces. De especial relevancia, también serán los servicios que el nodo provea a la red en términos de cumplimiento regulatorio y cumplimiento normativo.

El cuarto elemento, que completará el análisis de factibilidad del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste serán las políticas que permitan la optimización del impacto de las remesas recibidas en México D.F. Dicho análisis, como mencionado anteriormente explorará no sólo las sinergias de ingreso que se generen por la inclusión de la remesas dentro del sistema de ahorro y crédito popular formal de México D.F., sino también por las sinergias operativas entre la operación de recepción y distribución de remesas y la de prestación de servicios financieros a bajo coste.

⁵³¹ Proyecto de creación de una caja Solidaria con Fondos Fonaes

Aplicación Modelo de distribución Servicios Financieros a Bajo Coste a México D.F**7.3.1-El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESO):**

El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (Fondeso) se creó en 2001⁵³², partiendo de la concepción de que el microcrédito representa una herramienta detonante del empleo y generadora de ingresos, dado que múltiples estudios han demostrado que el uso del crédito hace posible elevar el ingreso familiar de manera directa.

El FONDESO, está constituido bajo la figura jurídica del fideicomiso público y tiene como objetivos fundamentales en el corto y mediano plazo los siguientes:

- Promover y fomentar el desarrollo económico y social de los sectores de población marginados del Distrito Federal, para mejorar su ingreso y calidad de vida, con el fin de procurar su incorporación plena a la actividad económica de la Ciudad.
- Fomentar la creación de nuevas empresas y el desarrollo de las ya existentes a través de programas de crédito, operados bajo mecanismos directos y transparentes.
- Consolidar y promover la generación de fuentes de empleo entre los sectores marginados y/o de atención prioritaria, bajo un enfoque de autoempleo y desarrollo sustentable.
- Proporcionar servicios No financieros, tales como la capacitación, la asistencia técnica, que contribuyan a la formación y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa. Así como los apoyos para la comercialización.
- Incentivar la vinculación al desarrollo, la innovación y la transferencia tecnológica del sector de las micro, pequeñas y medianas empresas con

⁵³² Bajo la denominación Fondo de Desarrollo Económico (Fondeco)

el objetivo de reforzar y mejorar sus niveles de productividad y competitividad.

- Fomentar la articulación y formación de redes micro empresariales, para crear sinergias para su desarrollo.
- Promover y/o en su caso participar en las actividades que permitan la autogestión de ahorro y créditos en las comunidades. Con el propósito de crear una cultura que permita a mediano plazo acceder a los servicios otorgados por las instituciones establecidas para el ahorro.

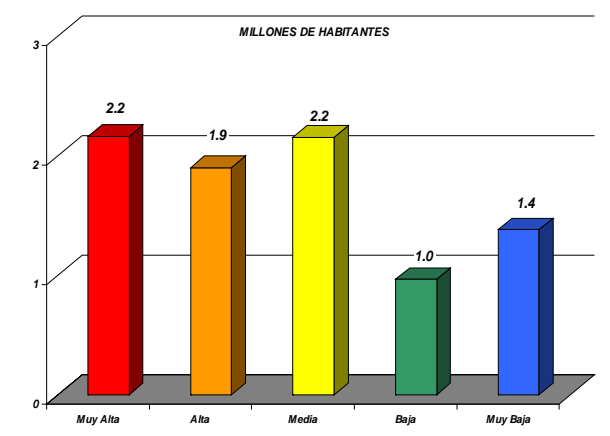
El FONDESO, se rige por el Comité Técnico presidido por el Jefe de Gobierno del Distrito Federal, representado por la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Distrito Federal y en el cual participan con voz y voto representantes de la Secretaría de Finanzas, de la Oficialía Mayor, de la Consejería Jurídica y de la Contraloría General. Como invitados se convoca a la fiduciaria, que en este caso es Nacional Financiera, otras áreas de la Contraloría General, áreas de Contraloría Interna y de la Contraloría Ciudadana.

Asimismo, se creó el Subcomité Técnico Especializado de Crédito (STEC), donde se someten a autorización todas las solicitudes de créditos del Programa MYPES y en bloque las miles de solicitudes mensuales del Programa de Microcréditos, a las cuales se les aplica un criterio paramétrico.

Productos y servicios

Se definieron dos segmentos de población con bajos recursos y se diseñó un programa para cada uno de ellos. En el caso de los grupos de población que viven en situación de Media, Alta y Muy Alta marginación (6,3 Millones de personas)⁵³³, se creó el Programa de Microcréditos para el Autoempleo.

Distribución de la población por grado de marginalidad en México D.F.



Fuente: INEGI

⁵³³ Estimación en base al censo de población del año 2000.

Para promover el desarrollo económico mediante el mayor acceso al financiamiento no sólo de la población en alta situación de pobreza y marginación sino también de las pequeñas y medianas empresas, el Fondeso ha diseñado un plan de escalamiento de los programas de financiamiento, incluyendo no sólo al programa de microcréditos sino también a un programa de apoyo a la micro y pequeña empresa (MYPES), así como a un programa de apoyo a la bancarización de pequeñas y medianas empresas mediante la creación de un fondo de garantía junto con la Secretaría de Economía y el NAFIN. Dicha estrategia se resume en el siguiente cuadro.

Escalonamiento de los Programas de Financiamiento



Fuente: Fondeso

Organización Interna :

El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México cuenta con un equipo de personas especializadas en dos áreas: la del Microcrédito en grupos solidarios y la de créditos a micro y pequeñas empresas.

Cuenta con una dirección general y dos coordinaciones ejecutivas, una que dirige la operación de microcréditos y la otra que coordina el apoyo a micro y pequeñas empresas. Asimismo, se cuenta con cuatro gerencias que funcionan como coordinadores de las 16 delegaciones divididas en 4 regiones para un mayor control y organización.

En el caso de los créditos a micro y pequeñas empresas, se cuenta con el apoyo de las 16 demarcaciones territoriales, pues tienen un área de fomento económico, que se dedica a la asesoría y apoyo de las micro y pequeñas empresas, principalmente. Así como el apoyo de los Centros de Vinculación Empresarial ubicados en estas demarcaciones territoriales. Los centros de Vinculación empresarial se crearon a raíz de un programa conjunto entre la Secretaría de Economía Federal y la de Desarrollo Económico del Gobierno del Distrito Federal, para promover la capacitación, asesoría, asistencia técnica e información oportuna a los emprendedores y microempresarios de la Ciudad de México.

Dada la gran extensión del territorio del Distrito Federal y la lejanía de la población, principalmente la que vive en las áreas seleccionadas para los programas, se cuenta con oficinas que prestan las 16 delegaciones del Distrito Federal, que operan como sucursales.

Ello permite que el personal encargado del programa de microcréditos atienda a la población de manera directa y cercana a sus hogares, en lugar de que la gente se traslade, buscando estar cerca de la gente. Todas las solicitudes de microcréditos se realizan en esas oficinas y ahí mismo se programan las visitas a los negocios o a los domicilios particulares de los acreditados.

Fuentes de Financiamiento

A la fecha el FONDESO se financia únicamente con recursos fiscales que son asignados cada año de acuerdo al presupuesto del Gobierno del Distrito Federal⁵³⁴. Los recursos se transmiten vía el fideicomitente representado por la Secretaría de Finanzas del Distrito Federal.

Resultados programa Microcrédito (⁵³⁵)

Microcréditos para el Autoempleo		
Año	Nº de créditos	Monto ministrado
2001	32.354	\$101.326.250,00
2002	33.733	\$129.633.700,00
	66.087	\$230.959.950,00
2003	18.845	\$82.373.400,00
2004	27.711	\$122.265.500,00
	46.556	\$204.638.900,00
Gran Total	112.643	\$435.598.850,00

Fuente: Fondeso

⁵³⁴ 55 Millones de pesos en 2005

⁵³⁵ Entre 2001-2002 bajo la denominación Fondecos

Resultados Programa Mype

Créditos a la Micro y Pequeña Empresa		
Año	N° de créditos	Monto ministrado
2001*	490	21.661.033,00
2002*	869	\$51.611.513,75
	1.359	\$73.272.546,75
2003+	421	\$30.926.410,00
2004+	666	\$36.045.385,00
	1.087	\$66.971.795,00
Gran Total	2.446	\$140.244.341,75

Fuente: Fondeso

7.3.2-Definición marco jurídico e institucional:

- Entidades de Ahorro y Crédito Popular operando en México D.F:**

En el área metropolitana de la ciudad de México se ha desarrollado un sistema de ahorro y crédito popular originado en iniciativas de las propias comunidades, lo que se ha reforzado por la vía de acciones públicas que han estado orientadas a complementar dichos esfuerzos.

Sin embargo el esfuerzo y los resultados han sido menores que en otras entidades federativas, ya que se estima que existe un menor número de entidades de ahorro y crédito popular en el Distrito Federal con un total de 155 mil afiliados⁵³⁶, en tanto entidades como Guanajuato cuentan con un total de casi 700 mil asociados, Querétaro con 377 mil socios, Jalisco 273 mil afiliados. Esto muestra que el grado de asociatividad para estos fines se realiza más en entidades ligadas a procesos históricos específicos, como es la región de Jalisco, Guanajuato, y Querétaro, en donde el desarrollo de cajas de ahorro estuvo asociado a movimientos religiosos.

En términos de número de entidades, el sistema de ahorro y crédito popular actual hace muy difícil conocer con exactitud las entidades que operan en este sector en México D.F.⁵³⁷. El siguiente cuadro, muestra un primer intento de mapeo de dichas entidades que operan bajo figuras jurídicas diversas y algunas no reguladas por ninguna institución.

De las entidades que se incluyen, la mayor parte de ellas se encuentran definidas como entidades de ahorro y crédito popular en el actual sistema, entendiendo dicho sistema como definitorio del figuras tales como las uniones de crédito, las

⁵³⁶ Bansefi, 2004

⁵³⁷ CGAP, 2005

sociedades de ahorro y préstamo, las cooperativas de ahorro y préstamo, las cajas solidarias, las sociedades financieras objeto limitado, y los fondos estatales.

Existe sin embargo un gran número de entidades, que operan en el sistema de ahorro y crédito popular de México D.F. (y en todo el país), y que no se encuentran en este análisis ya que no ha sido posible identificarlas. El objetivo de la Ley de ahorro y crédito popular, es justamente regularizar e identificar a las sociedades e instituciones que operan este sector, aunque en el sector se considera que las reglamentaciones impuestas son demasiado estrictas y con costes asociados demasiado elevados⁵³⁸.

Entidades de ahorro y crédito popular en México D.F.
--

Intermediario	Entidades	Socios Totales México	Oficinas o grupos DF	Activos Miles de pesos Totales México
Sociedades de Ahorro y préstamo (SAP'S)	2	37,050	5	500,403.5
Uniones de crédito	37	29,345	37	3,911,685.3
Cajas populares	2		4	N/A
Grupos de ahorro y préstamo (INMUJER)	160	2,200	160	3 millones de pesos
Caja Solidaria-FONDESO	1	160	9	160,000
Microfinancieras (PRONAFIM)	8			N/A
Microfinancieras (Prodesarrollo)	13	765,768	25	N/A
Microfinancieras (ANMYF)	6	60,000	20	680,000,000
BANSEFI	1		67	N/A

Fuente: CNBV, PRONAFIM, BANSEFI, ANMYF, PRODESARROLLO

Las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP)

Las SAP son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios, de capital variable no lucrativas, y su autorización queda a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mientras que su supervisión la realiza la Dirección General de Supervisión de Entidades de Ahorro y Crédito Popular de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

⁵³⁸ CGAP, 2005

Tienen por objeto la captación de recursos exclusivamente de sus socios y su colocación se hará únicamente entre los mismos socios o en inversiones en beneficio mayoritario de los mismos. Podrán participar como socios personas físicas y personas morales consideradas como micro y pequeña industria. Deberán contar con un mínimo de 500 socios, cuya responsabilidad se limita al pago de sus aportaciones.

En la Ciudad de México operan sólo dos entidades de este tipo, la Caja de Ahorro de los Telefonistas y Sigma Inversora. Entre las dos Sociedades suman un total de cuatro sucursales distribuidas en la Ciudad de México, ubicadas en las delegaciones Iztapalapa, Benito Juárez, Gustavo A. Madero y Cuauhtemoc.

Las Uniones de Crédito

Las Uniones de crédito se definen como organizaciones auxiliares de crédito, constituidas de acuerdo a legislación mercantil bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable, que operan mediante la autorización que les otorga la Comisión Nacional Bancaria y de Valores conforme a la facultad que le confiere el artículo quinto de la ley general de organizaciones y actividades.

Su objetivo principal es servir a sus socios como medio para la obtención y canalización de recursos financieros, satisfacer las necesidades productivas de insumos de sus agremiados y hacer más eficientes sus procesos de organización y administración. Están facultadas para recibir depósitos de sus socios y realizar préstamos entre los mismos.

Las últimas cifras indican que en la Ciudad de México existen cerca de 40 uniones de crédito, con casi 30 mil socios y alrededor de 7,000 millones de pesos en activos. Cabe señalar que cerca del 80 por ciento de los socios están concentrados en tan sólo dos de estas Uniones de Crédito, sin embargo, esta concentración no se aplica en términos de activos totales.

Principales Uniones de Crédito en la Ciudad de México (%)

Nombre	Socios	Activos
FINCOMUN	47.7	7.8
UNAGRA	31.4	7.8
Otros	20.9	84.4

Fuente: Fondo Desarrollo Social, UAM Azcapotzalco

Otro factor de relevancia es que las Uniones de Crédito sólo muestran presencia en siete delegaciones políticas de la Ciudad de México y más del 75 por ciento de sus agencias se encuentran ubicadas en las delegaciones con mayor poder adquisitivo: Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc y Benito Juárez. Por su parte las

delegaciones Álvaro Obregón y Tlalpan cuentan con tres cada una de ellas. Finalmente, Cuajimalpa y Gustavo A. Madero sólo cuentan con una Unión de crédito cada una de ellas. En el resto de las delegaciones de la Ciudad de México no hay registro oficial de Uniones de Crédito.

Localización de las Uniones de Crédito en México D.F.

Delegación	Número de Uniones de Crédito
Miguel Hidalgo	12
Cuauhtemoc	7
Benito Juárez	6
Álvaro Obregón	3
Tlalpan	3
Cuajimalpa	1
Gustavo A. Madero	1

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Entidades bajo tutela Fondeso

Las cajas populares, grupos de ahorro y préstamo y cajas solidarias son entidades que están operando total o parcialmente bajo la tutela del fondo de desarrollo social de la Ciudad de México. Las dos primeras, son entidades actualmente no reguladas por la Comisión nacional bancaria, pero que en el futuro se registrarán como sociedades cooperativas⁵³⁹.

La caja solidaria que se está desarrollando en México D.F., es un proyecto conjunto del Fondo de desarrollo social de la ciudad de México y del FONAES, programa del gobierno federal que potencia la creación de cajas solidarias. El programa federal de apoyo a las cajas solidarias, se inicia en 1993 por el Fondo nacional de apoyo para las empresas solidarias (FONAES), como entidades de ahorro y crédito fundamentalmente rural, orientadas a impulsar la actividad productiva, generar empleos y elevar el nivel de vida de sus asociados.

Las cajas solidarias están constituidas como sociedades cooperativas, y se rigen por sus propios estatutos y reglas de operación. Los apoyos para el fortalecimiento institucional de las cajas solidarias, capacitación de sus socios y personal de sus oficinas son una aportación no recuperable, es decir un subsidio financiado tanto por el Fondo de desarrollo social del distrito federal, como por el Fondo nacional de apoyo para las empresas solidarias.

Las cajas solidarias presentan sin embargo una grave limitación a corto plazo, ya que no permiten el crecimiento mediante la captación de depósitos. Por tanto el

⁵³⁹ Cuando se implante la LACP, en enero 2005

fondeo del crédito originado por dichas entidades, debe basarse durante el primer período de su desarrollo⁵⁴⁰ únicamente en la aportación inicial de sus socios.

Microfinancieras

Las entidades microfinancieras son instituciones que prestan servicios microfinancieros, operando con muy diversas figuras jurídicas asociativas: asociaciones civiles, instituciones de asistencia privada, uniones de crédito, programas oficiales y Sociedades financieras de objeto limitado.

Estas entidades están asociadas en dos grandes grupos: el más importante, se denomina asociación nacional de micro financieras y fondos (ANMYF), y el segundo se denomina Prodesarrollo. Capítulo aparte merecen las micro financieras financiadas por el programa nacional de financiamiento (PRONAFIM), programa de desarrollo financiado por gobierno federal que permite el financiamiento del microcrédito originado por dichas microfinancieras. En la primera asociación (ANMYF), se incluye también el Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México (Fondeso) que es el fondo estatal que opera en el Distrito federal.

Bansefi

El Banco de servicios financieros (Bansefi), es el nodo del sistema de ahorro y crédito popular que está promoviendo el gobierno federal. Sin embargo, Bansefi también heredó del antiguo Patronato nacional del ahorro (Panhal) una red de oficinas capaces sólo de captar depósitos y sin capacidad de generar crédito. En el Distrito Federal se encuentran 67 oficinas de dicha red, que en el actual modelo de distribución de servicios financieros de dicha entidad han pasado a pertenecer a la "Red de la gente".

Una vez concluya el actual proceso de privatización de Bansefi, dicha red de oficinas debería pasar a pertenecer a alguna de las entidades propietarias de la "Red de la gente". Sin embargo a fecha de hoy ni la privatización del grupo Bansefi, ni la distribución de dichas oficinas está definida⁵⁴¹.

• Impacto de la ley de Ahorro y Crédito Popular en las entidades del sector de ahorro y crédito popular operando en México D.F:

Las entidades de ahorro y crédito popular que sean autorizadas para funcionar como tales, deberán enmarcarse dentro de uno de los niveles de operación que señalan los artículos: 1 fracción II y 32 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, expedida el 31 de mayo de 2001⁵⁴².

⁵⁴⁰ Estimado en el primer año de operación

⁵⁴¹ CGAP, 2005

⁵⁴² Con fecha 23 de octubre de 2002, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores publicó las "Reglas de carácter general para normar en lo conducente lo dispuesto por el artículo 32 primer párrafo, en relación con

La Ley prevé que las actuales figuras jurídicas de ahorro y crédito popular se puedan constituir en cualquiera de las dos opciones que ofrece la nueva legislación: Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular o Sociedades Financieras Populares.

En cualquier caso, deberán ser autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en un nivel de operación, de los cuatro existentes en la normatividad. El nivel de operación está en función de cuatro parámetros, a saber: número de socios, activos, ámbito geográfico y capacidad técnica y operativa de la entidad.

Para el cuarto criterio, se tomarán en cuenta los siguientes elementos: I. Sistemas de información; II. Manuales de operación, y III. Sistemas de cómputo. Una vez definido el nivel de operación, la Ley describe las operaciones a que tienen derecho las entidades pertenecientes a cada uno de los niveles.

El problema fundamental que plantea la Ley de ahorro y crédito popular son los altos costes de supervisión⁵⁴³ que implica. Aunque no existen números verificables que lo muestran, la percepción general es que los costes de supervisión son muy altos⁵⁴⁴. Además de los costes de inscripción en las federaciones mediante la participación en su capital, los costes de supervisión se estiman en unos 1900 dólares mensuales⁵⁴⁵. Dichos costes incluyen mantenimiento de los Comités de supervisión independientes en la federación, los gastos que la federación debe pagar a la confederación y a la Comisión nacional bancaria y de valores así como los gastos de desplazamiento para supervisión sobre el terreno. Dicha estimación no incluye los gastos de reporting y las adaptaciones necesarias en los sistemas para poder aportar la información necesaria requerida por la Comisión nacional bancaria y de valores a las federaciones y las confederaciones.

El coste de dicho sistema de supervisión impacta diferentemente dependiendo del tamaño de institución de ahorro y crédito popular. Se estima, que dicho coste puede llegar a representar el 5% de los ingresos de las instituciones de menor tamaño, y el 0,05% para los miembros del sistema de ahorro y crédito popular de mayor talla. Tanto la ayuda técnica de Bansefi, como la de fundaciones independientes⁵⁴⁶, están intentando subsidiar el coste de dicha supervisión llegando algunos casos a reducir dicho coste a 320 dólares mensuales. Sin embargo, estos subsidios son limitados en el tiempo y el verdadero impacto de su coste se verá cuando dichas ayudas finalicen. Además, para las instituciones actualmente ya reguladas por la Comisión nacional bancaria y de valores el coste regulatorio todavía mayor a corto plazo, ya que deben responder a los

el 9 último párrafo, y 36 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular”, donde se señalan los aspectos relativos a la operación de las entidades de ahorro y crédito popular (EACP’s).

⁵⁴³ CGAAP, 2005

⁵⁴⁴ Alcona, 2005

⁵⁴⁵ CGAAP, 2005

⁵⁴⁶ Ford Foundation

requerimientos regulatorios de la ley actual y a los de la ley de ahorro y crédito popular mientras dure el proceso de transición.

El coste de supervisión, ha sido uno de los factores fundamentales que ha retrasado la implantación de la ley de ahorro y crédito popular desde su aprobación en el año 2001. Aunque se espera, que en enero del 2006 la Ley de ahorro y crédito popular sea ya el marco regulatorio del sistema de ahorro y crédito popular mexicano, los altos costos de supervisión harán que muchas de las entidades que operan en el sistema de ahorro y crédito popular no puedan cumplir los requerimientos regulatorios de dicho marco legislativo. Para ello, la ley ha creado una figura jurídica específica⁵⁴⁷, que permite a las entidades que no superen un determinado número de clientes y activos no cumplir transitoriamente con las obligaciones regulatorias. Se estima, que una gran parte del sistema de ahorro y crédito popular de México D.F. se amparará en dicho capítulo de la ley, situándose en una situación de semilegalidad hasta que consigan hacer frente a los requerimientos regulatorios.

7.3.3- Figura jurídica de Fondeso en el Sistema de ahorro y crédito popular del Distrito Federal

La aplicación de la ley de ahorro y crédito popular, puede ser aprovechada por el Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México (Fondeso) para jugar un papel más importante en el Sistema de ahorro y crédito popular de dicha región. En efecto, al ser los requerimientos regulatorios muy costosos, una gran parte del sistema de ahorro y crédito popular del Distrito Federal puede quedar en la semilegalidad, por lo que el Fondeso podría jugar un papel importante en la reestructuración y potenciación de dicho sector⁵⁴⁸.

Existen cuatro roles potenciales que puede jugar el Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México tras la aplicación de la Ley de ahorro y crédito popular. En primer lugar, podría constituirse como federación y por tanto dar soporte tanto legislativo como técnico a las entidades que constituyeran dicha entidad. En segundo lugar, podría apoyar la creación de una entidad cooperativa que reagrupara a las entidades y grupos de ahorro y préstamo que van a quedar fuera del marco legislativo. En tercer lugar, podría crear o convertirse en una Sofol, para potenciar el negocio de microcrédito que actualmente opera.

Finalmente, podría constituirse como sociedad financiera popular (Sofipo), y por tanto convertirse en el eje vertebrador del sistema de ahorro y crédito popular de la Ciudad de México. Esta será la opción escogida, y en el siguiente análisis comparativo voy a demostrar el porqué.

⁵⁴⁷ Regulado en el artículo 4 Bis de la Ley de Ahorro y crédito popular

⁵⁴⁸ Ruiz Durán, 2005

- **Opción 1: Federación**

De acuerdo con los artículos 48 al 51 de la LACP, los organismos de integración de las EACPs, ya sea federaciones o confederaciones son instituciones de interés público, con personalidad jurídica y patrimonio propios, podrán adoptar cualquier naturaleza jurídica, siempre que no tenga fines lucrativos.

La Federación se constituirá como la agrupación voluntaria de Entidades, y deberá estar autorizada por la CNBV, para el desempeño de las facultades de supervisión auxiliar. Además será el órgano de colaboración del Gobierno Federal para el diseño y ejecución de los programas que faciliten la actividad de ahorro y crédito popular.

La Confederación se constituirá por su parte con la agrupación voluntaria de Federaciones, y deberá estar autorizada por la CNBV, para el desempeño de las facultades de administración del Fondo de Protección⁵⁴⁹. Las federaciones y confederaciones pueden realizar las siguientes actividades⁵⁵⁰:

- I. Fungir como representantes legales de sus afiliadas ante personas, organismos, autoridades e instituciones tanto nacionales como extranjeras;
- II. Prestar entre otros, los servicios de asesoría técnica, legal, financiera y de capacitación;
- III. Contratar créditos con el objeto de canalizarlos a las Federaciones y Entidades afiliadas que lo requieran;
- IV. Promover la superación y capacidad técnica y operativa de sus afiliadas, así como de sus empleados,
- V. Homologar, en lo procedente, reglamentos, trámites y mecanismos operativos, así como sistemas contables e informáticos.
- VI. De igual forma, podrán integrar bases de datos para dar seguimiento al comportamiento crediticio de los acreditados de las Entidades, la calificación de riesgos, y en general el funcionamiento de las Entidades.

Requisitos para la creación de una federación

La integración de federaciones y confederaciones están normada por el artículo 53 de la LACP, y los requisitos mínimos que deberán cubrir para ser autorizados por la CNBV son los siguientes

- I. Para Federaciones, tener cuando menos la solicitud de diez Entidades que deseen afiliarse. Para constituir una Confederación se requerirá la solicitud de cuando menos cinco Federaciones.

⁵⁴⁹ Capítulo IV del Título Tercero de la Ley

⁵⁵⁰ De acuerdo con el artículo 52 de la LACP

- II. El proyecto de estatutos, en el que deberá indicarse su objeto y organización interna, entre otros. Los estatutos que deberán ser acordes con los principios de la Ley y demás disposiciones aplicables;
- III. El ámbito geográfico en el que operará;
- IV. El programa general de operación, que permita a la Comisión evaluar si el Organismo de Integración podrá cumplir adecuadamente con su objeto. Dicho programa deberá contener, por lo menos:
 - a) Los planes de trabajo;
 - b) Las políticas de afiliación;
 - c) La información y documentación que acredite que cuenta con la infraestructura necesaria para llevar a cabo su objeto;
 - d) La relación de sus principales administradores y directivos, incluyendo al controlador normativo, debiendo acompañar el curriculum vitae de los mismos;
- V. El proyecto de reglamento interior, conforme al cual ejercerá sus facultades de conformidad con esta Ley y las reglas que al efecto haya emitido la Comisión;
- VI. Para las Federaciones que no pretendan afiliarse a una Confederación, la aprobación de alguna Confederación para que sus Entidades afiliadas participen en el Fondo de Protección administrado por aquélla, y
- VII. La demás documentación que la Comisión considere necesaria para otorgar su autorización.

Valoración para Fondeso

La creación de una federación a petición de las entidades de ahorro y crédito popular, permitiría al fondo de desarrollo social de la Ciudad de México ofrecer a dichas entidades ayuda en términos de cumplimiento normativo y regulatorio, asistencia técnica y mayor facilidad para obtener fondeo. Sin embargo, el proceso de aplicación para la creación de dicha federación debería contar con el apoyo de diez entidades de ahorro y crédito popular⁵⁵¹.

La dificultad de coordinar los intereses divergentes de dichas entidades es un factor de riesgo para la obtención de las sinergias esperadas por la participación del Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México en la creación de una Federación. Además, la escasa presencia de entidades de ahorro y crédito popular operando en el Distrito Federal haría necesaria la creación de nuevas entidades, por lo que a la complejidad jurídica de la creación de la federación se le añadiría el coste de la creación de entidades de ahorro y crédito popular.

En todo caso, si así se requiriera el Fondeso podría actuar como Federación a petición de diez entidades, ya que la normativa no limita la figura jurídica que la entidad debe tener. Sin embargo, por la complejidad jurídica y organizacional de agrupar los intereses de diez entidades, se considera que no es la opción primera para fomentar el sistema de ahorro y crédito popular en el Distrito Federal.

⁵⁵¹ Estas entidades deberían estar en proceso de transición para adecuarse a la normativa legal y en ningún caso amparadas en artículo 4 bis

- **Opción 2: Apoyo a creación de entidades cooperativas: Caja Fonaes**

Las cajas solidarias son un esquema que surgen en 1993 a iniciativa de productores del campo que deciden reorientar las recuperaciones de “Crédito a la Palabra” para formar Cajas de Ahorro y Préstamo. Este esfuerzo esta a cargo de El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES), que es un órgano de la Secretaría de Economía, cuyo propósito es apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población, lo cual permite mejorar sus condiciones de vida y propicia el arraigo en sus comunidades de origen.

FONAES se divide en tres grandes ejes de acción: Formación de capital productivo, Facultamiento/Financiamiento y Ahorro. Este último eje es mediante el cual se llega a una red de cajas solidarias con el fin de crear un sistema de servicios financieros para la población rural, campesinos e indígenas y grupos de áreas urbanas del Sector Social, que a través de un proyecto productivo, demuestren su capacidad organizativa, productiva y empresarial; y que tengan escasez de recursos para implementar sus proyectos.

La caja solidaria del Distrito Federal estaría constituida por una caja solidaria matriz ubicada en la delegación de Iztapalapa. Esta caja matriz tendría 15 sucursales distribuidas en las quince delegaciones restantes. La caja solidaria como es un sistema autosostenible, por lo que las iniciativas correspondientes a la conformación de la caja serían:

1. Por parte de FONAES aportar \$300,000 pesos en capital de trabajo que estaría considerando: capacitación, software especializado y computadoras.

2. Por la otra parte FONDESOS debería aportar \$ 1,000,000 de Pesos. Posteriormente tendría la posibilidad de transferir hasta el 20% del capital inicial de la caja y no tener una participación mayor del 10% en el patrimonio cuando la caja ya esté en funcionamiento. Estos parámetros son los establecidos en la ley de ahorro y crédito popular, para entidades gubernamentales como es el caso de FONDESOS. Una vez que se conforme la caja de ahorro popular el FONDESOS tendrá la tarea de supervisar el funcionamiento de esta.

Valoración para el Fondeso

La creación de una caja solidaria en el Distrito federal es un proyecto relevante para formalizar los grupos de ahorro y préstamo que tras la aplicación de la ley, estarán imposibilitados para ejercer su actividades⁵⁵². Además, el apoyo de FONAES debe ser aprovechado para atacar el problema de la no accesibilidad a servicios financieros en el Distrito Federal.

⁵⁵² Ruiz Durán, 2004

Sin embargo la creación de una caja solidaria tiene grandes limitaciones cuando intentamos abordar el problema del acceso a los servicios financieros. En primer lugar, las cajas solidarias no permiten la captación de depósitos por lo que su crecimiento e impacto son muy limitados. En segundo lugar, requiere de una aportación del Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México muy importante, por lo que la disposición de dichos fondos es otro limitante importante para su crecimiento. En tercer lugar, las cajas solidarias deben estar afiliadas a una federación lo que implica un alto coste regulatorio para dichas entidades.

La valoración final de esta opción indica que la creación de una caja solidaria del Distrito federal es una opción a considerar, aunque no la opción preferida de las cuatro analizadas. En efecto, si el Fondeso pretende jugar un papel relevante en el desarrollo de servicios financieros de bajo coste en el Distrito Federal los recursos destinados a financiar la caja Fonaes, deberían dedicarse a establecer una Sociedad Financiera Popular (Sofipo)⁵⁵³.

- **Opción 3: Creación de una Sociedad Financiera de Objeto Limitado**

Las sociedades financieras de objeto limitado (Sofol) son instituciones financieras no bancarias autorizadas por la secretaría de hacienda y crédito público, reglamentadas en sus operaciones por el Banco de México y supervisadas por la Comisión nacional bancaria de valores. Esta figura jurídica podría sin embargo convertirse en figura no regulada próximamente⁵⁵⁴.

Tienen por objeto otorgar créditos de financiamiento para planeación, adquisición, desarrollo construcción, enajenación y administración de todo tipo de bienes muebles e inmuebles, a sectores actividades específicos, es decir a quien de aquellos sectores que no tenía acceso a los créditos ofrecidos por los intermediarios financieros existentes.

La sociedades financieras de objeto limitado tienen una función muy parecida a otras instituciones de crédito, pero sus operaciones están limitadas de acuerdo a la autorización concedida por la secretaría de hacienda y crédito público y por lo tanto no pueden realizar todas aquellas actividades que llevan a cabo otras instituciones como los bancos.

Las Sofoles tienen por tanto expresamente prohibido otorgar créditos a una actividad o sector diferente al autorizado. El fundamento legal para operación de las Sofoles es la ley instituciones de crédito, fracción cuatro del artículo 103⁵⁵⁵.

La creación de una Sofol, podría permitir el obtener financiación internacional, no sólo de entidades multilaterales de apoyo al desarrollo como el Banco Mundial o el

⁵⁵³ Ver análisis opción 4

⁵⁵⁴ Reforma, Octubre 2005

⁵⁵⁵ Diario Oficial de la Federación, 14 de Junio de 1994

Banco Interamericano de Desarrollo, sino también de inversores privados a través de la emisión de bonos y pagarés en la bolsa mexicana de valores. Dicha financiación, sería menos costosa ya que tendría la garantía del gobierno del Distrito Federal, y por tanto permitiría expandir de gran manera la generación de microcrédito en el Distrito federal.

La generación de microcrédito es la actividad fundamental del Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México. Sin embargo, como comentado anteriormente en la descripción de las actividades fundamentales de dicho fondo, la generación de éste tipo de crédito se ve limitada por los recursos disponibles que en el caso de este fondo provienen única y exclusivamente del gobierno del Distrito Federal.

El aumento de la capacidad de fondeo, podría también beneficiar la tercera gran actividad del fondo desarrollo es de la Ciudad de México, que es el establecimiento de garantías para el crédito bancario a las pequeñas y medianas empresas. Actualmente⁵⁵⁶, el fondo desarrollo la ciudad de México provee 7 millones de pesos en un esquema conjunto con la secretaría de economía que también provee otros 7 millones de pesos, de manera que las entidades participantes es este esquema se comprometan a generar 280 millones de pesos de crédito destinado a la pequeña y mediana empresa en el Distrito Federal.

Este esquema, negociado separadamente con cada una de las entidades participantes: Banamex, BBVA Bancomer, Santander, HSBC, Scotiabank y Banorte tiene como elemento común la protección que el Fondo provee ante la morosidad del crédito asignado por dichos bancos al segmento de la pequeña y mediana empresa. Dicho esquema, se resume en un protección ante la morosidad de este segmento del 5% hasta llegar al límite de la primera línea de crédito concedido, 4,5%, hasta la segunda línea y 3,75% a partir de ahí como se describe en la siguiente tabla.

Adicionalmente al beneficio de riesgo compartido, las entidades financieras que operan en el Distrito Federal se benefician también de:

- Liquidez: Permite al banco seguir invirtiendo sus recursos de manera rentable, en lugar de esperar a recuperar la cartera vencida.
- Ahorro de reservas: El banco minimiza la creación de reservas por la porción garantizada, evitando distraer recursos y en especial por créditos que entran en cartera vencida.
- Menor requerimiento de capitalización: Se reduce el índice de capitalización a 1.6% para la porción garantizada.

Todo lo anterior permite una expansión del negocio bancario, pues abre nuevas alternativas para el otorgamiento de crédito a segmentos insuficientemente atendidos.

⁵⁵⁶ Fondo de Garantía Distrito Federal, 2005

Esquema de protección ante la morosidad de los fondos de garantía

<u>Millones de Línea</u>	<u>Etapa 1</u>	<u>Etapa 2</u>	
	<u>1.000</u>	<u>2.500</u>	<u>2.500</u>
% Banco	2,50%	3,00%	3,75%
S. Economía/ Fondeso	5,00%	4,50%	3,75%

Fuente: Secretaría de Economía

Valoración Fondeso

La creación de una sociedad financiera de objeto limitado es una opción que permitiría al Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México obtener una mayor capacidad de fondeo y por tanto ser capaz de generar mayor volumen de microcréditos así como una mayor capacidad de respaldar el fondo de garantía dirigido a crédito para la pequeña y mediana empresa de la Ciudad de México.

Esta mayor capacidad de fondeo, permitiría incluso un cambio de modelo de gestión del fondo, que podría convertirse en un financiador de las entidades de ahorro y crédito popular del Distrito Federal, así como un proveedor de garantías para la financiación de crédito a pequeña y mediana empresa que estas entidades pudieran originar.

Sin embargo, para constituirse como Sofol el Fondeso debería financiar la capitalización de dicha entidad en una cantidad estimada en 60 millones de Pesos⁵⁵⁷. Esta cantidad, superior al financiamiento anual que recibe el Fondeso de la Secretaría de Hacienda del Distrito Federal⁵⁵⁸, es muy alta y sólo podría estar justificada en base a una gran potencialidad de captación de Fondos externos.

Por otra parte, la utilidad de la creación de una figura jurídica como una Sofol para captar fondos externos no se corresponde con la realidad. En efecto, la banca de desarrollo Mexicana⁵⁵⁹ ha abierto la posibilidad de financiar fondos fiduciarios

⁵⁵⁷ Estimación realizada por la dirección Jurídica de Fondeso

⁵⁵⁸ 55 Millones de Pesos en 2005

⁵⁵⁹ Nacional Financiera (Nafin)

como el Fondeso, por lo que la creación de una Sofol es innecesaria para captar fondos nacionales de desarrollo.

La segunda fuente de financiamiento que pudiera captarse mediante una Sofol pudiera ser la financiación de entidades multilaterales de desarrollo como el Banco mundial o el Banco interamericano de desarrollo. Sin embargo este financiamiento no está disponible para el Fondeso, ya que ni la Secretaría de Hacienda del Distrito Federal ni la Secretaría de Hacienda del Gobierno Federal respaldarían este tipo de financiamiento para no rebasar su techo de endeudamiento.

La Secretaría de Hacienda del Distrito Federal no apoyaría este financiamiento, ya que al endeudarse con entidades multilaterales disminuiría su capacidad de financiación de otros programas por el nivel de endeudamiento establecido. Este nivel de endeudamiento, es establecido por el Congreso Federal, y determina la capacidad de la política fiscal del Gobierno del Distrito Federal.

Por otra parte la Secretaría de Hacienda del Gobierno Federal no apoyaría esta captación de financiamiento multilateral, ya que también aumenta su nivel de endeudamiento. En efecto, al necesitar cualquier financiación multilateral de garantía soberana del estado, ésta se incorporaría a la deuda pública de la Federación como una garantía. Además en el contexto de rivalidad política entre el PRD (partido que gobierna el Distrito Federal), y el PAN, (partido que gobierna la Federación de Estados Mexicanos), una colaboración de este tipo se hace todavía más improbable.

La tercera fuente de financiamiento, podría ser el sector financiero privado mediante el crédito bancario o la emisión de títulos de deuda en el mercado de valores. Esta fuente de financiamiento sin embargo tampoco estaría actualmente al alcance del Fondeso, ya que las tasas de interés que cobra (24% en microcrédito y 18% en Mype), restando la morosidad media (15% en microcréditos y 40% en Mypes) y los gastos de operación no generarían una rentabilidad suficiente que soportara el pago de intereses a los inversores privados sin subvención pública⁵⁶⁰.

Finalmente, la no capacidad de captar ahorro de una Sofol limita mucho el desarrollo de un verdadero sistema de ahorro y crédito popular por lo que como veremos más adelante, la creación de una sociedad financiera popular (Sofipo) permite una más eficiente utilización de los recursos necesarios para su capitalización.

⁵⁶⁰ El coste de oportunidad estimado como la Cetes a 28 días, era en Mayo de 2005 del 9,61%

- **Opción 4: Sociedad Financiera Popular (Sofipo):**

Las sociedades financieras populares son sociedades anónimas reguladas por la Ley de Ahorro y Crédito Popular, con una duración indefinida y con domicilio en el territorio nacional Mexicano, pudiendo prestar servicios tanto a sus socios como a sus clientes, en los términos que establece la Ley de ahorro y crédito popular. Sólo podrán utilizar la denominación de sociedades financieras populares, aquellas sociedades autorizadas para operar en los términos que la propia ley de ahorro y crédito popular defina.

El capital mínimo de la sociedades financieras populares deberá estar íntegramente suscrito y pagado al momento de iniciar operaciones, y a más tardar dentro de los 90 días hábiles siguientes a la aprobación por parte de la Comisión nacional bancaria y de valores, del testimonio de escritura o de las bases constitutivas, lo que ocurra primero. Cuando la sociedad anuncie su capital social deberá al mismo tiempo anunciar su capital pagado⁵⁶¹.

Las acciones representativas del capital social de las Sociedades financieras populares podrán ser adquiridas por cualquier persona con excepción de las instituciones financieras a las que se refiere la ley de protección y defensa del usuario servicios financieros⁵⁶².

Se considera institución financiera, en singular o plural a la sociedades controladoras, instituciones de crédito, sociedades financieras de objeto limitado, sociedades de información crediticia, casas de bolsa, especialistas bursátiles, sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades de ahorro y préstamo, casas de cambio, instituciones de seguros, patronato de ahorro nacional, sociedades mutualistas de seguros, instituciones de finanzas, administradoras de fondos para retiro, empresas operadoras de la base de datos nacional del sistema de ahorro para retiro, uniones de crédito, y cualquier otra sociedad que realiza actividades análogas a la sociedades enumeradas anteriormente que ofrezcan servicios financieros.

No obstante lo señalado, las uniones de crédito podrán participar en el capital social de las sociales financieras populares, en los términos señalados en el título segundo de la organización y funcionamiento de dichas entidades. Las acciones serán de igual valor, conferirían a sus tenedores los mismos derechos y obligaciones y deberán pagarse íntegramente en efectivo al momento de ser suscritas⁵⁶³.

⁵⁶¹ Artículo 42, Ley de Ahorro y Crédito Popular

⁵⁶² Artículo 2 Ley de protección y defensa al usuario de servicios financieros

⁵⁶³ Artículo 43 Ley de ahorro y crédito popular

Ninguna persona física o moral puede adquirir directamente o mediante una o varias operaciones de cualquier naturaleza, simultáneas sucesivas el control de acciones por más del 10% el capital social de una sociedad financiera popular. Como excepción, si se trata de personas morales no lucrativas podrán adquirir hasta el 30% del capital social⁵⁶⁴.

En el caso de que una persona pretenda aquí no transmitir más del 10% del capital social de una sociedad financiera popular, deberá solicitar autorización de la Comisión nacional bancaria y de valores, previo dictamen favorable de la federación que la supervisa de manera auxiliar⁵⁶⁵. Las personas que adquieran la propiedad de acciones de una sociedad financiera popular por más del 2% del capital social de dicha entidad, no podrán recibir créditos de la misma pero sí podrán acceder a las demás operaciones o servicios de la entidad.

Las personas morales que posean hasta el 10% del capital de la sociedad financiera popular y que cuenten con más de 50 socios, podrán recibir créditos previo acuerdo de las dos terceras partes del consejo de administración⁵⁶⁶.

Como describí en los apartados anteriores, las Sociedades Financieras Populares deberán ser autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en un nivel de operación, de los cuatro existentes en la normatividad. El nivel de operación está en función de cuatro parámetros, a saber: número de socios, activos, ámbito geográfico y capacidad técnica /operativa de la entidad.

⁵⁶⁴ Artículo 44 Ley de Ahorro y crédito popular

⁵⁶⁵ Artículo 45 Ley de Ahorro y crédito popular

⁵⁶⁶ Artículo 46 Ley de Ahorro y crédito popular

Tabla que define los requisitos por niveles de operación

Socios, Clientes y Ámbito demográfico	De 100 mil UDIs a menos de 5 millones de UDIs	De 5 millones UDIs a menos de 30 millones de UDIs	De 30 millones de UDIs a menos de 300 millones de UDIs	Más de 300 millones de UDIs
Menor o Igual de 5,000 y ámbito local	NIVEL I	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III
Menor o Igual de 5,000 y ámbito regional	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL III
Menor o Igual de 5,000 y ámbito multirregional	NIVEL II	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL III
De 5,001 a 10,000 y ámbito local	NIVEL I	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III
De 5,001 a 10,000 y ámbito regional	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL III
De 5,001 a 10,000 y ámbito multirregional	NIVEL II	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL III
De 10,001 a 100,000 y ámbito local	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL III
De 10,001 a 100,000 y Ámbito Regional	NIVEL II	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV
De 10,001 a 100,000 y Ámbito multirregional	NIVEL II	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV
Más de 100,000 y Ámbito Local	NIVEL II	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV
Más de 100,000 y Ámbito Regional	NIVEL II	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV
Más de 100,000 y Ámbito Multirregional	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL IV

Valoración para Fondeso

La sociedad financiera popular es la figura jurídica ideal a adoptar por Fondeso para potenciar el desarrollo de un sistema de ahorro y crédito popular en el Distrito Federal. De los requisitos legales anteriormente analizados, observamos como los requerimientos de capital difieren en función del nivel de operaciones que se quieran alcanzar. Cada nivel de operaciones determina una serie de funcionalidades posibles que se detallan a continuación en función del redactado de la ley de ahorro y crédito popular:

- Para las entidades de nivel I, las operaciones que podrá efectuar son las siguientes:

a) Recibir depósitos a la vista, de ahorro, a plazo y retirables en días preestablecidos;

b) Recibir préstamos y créditos de instituciones de crédito nacionales o extranjeras, fideicomisos de fomento y organismos e instituciones financieras internacionales, así como de sus proveedores nacionales y extranjeros;

c) Otorgar a las Entidades afiliadas a su Federación, previa aprobación del Consejo de Administración de ésta y con cargo a sus excedentes de capital, préstamos de liquidez, mismos que deberán descontar de su capital, debiendo sujetarse a los requisitos y condiciones que mediante reglas de carácter general establezca la Comisión;

d) Recibir créditos de las Federaciones a las que se encuentren afiliadas⁵⁶⁷

e) Celebrar, como arrendatarias, contratos de arrendamiento financiero sobre equipos de cómputo, transporte y demás que sean necesarios para el cumplimiento de su objeto social, y adquirir los bienes que sean objeto de tales contratos;

f) Celebrar como arrendatarias, contratos de arrendamiento sobre bienes inmuebles para la consecución de su objeto;

g) Prestar su garantía⁵⁶⁸;

h) Recibir órdenes de pago en moneda nacional, así como recibir dichas órdenes en moneda extranjera salvo buen cobro, únicamente para abono en cuenta en moneda nacional;

i) Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus Socios o Clientes o de las operaciones autorizadas con las personas de las que reciban financiamiento, únicamente con fideicomisos de fomento o con instituciones de banca de desarrollo. Cuando los recursos recibidos a través de operaciones de descuento en términos de este numeral, sean destinados a otorgar préstamos o

⁵⁶⁷ En términos del artículo 52 fracción III de la Ley;

⁵⁶⁸ En términos del artículo 92 de la Ley

créditos, y exista congruencia entre los plazos de ambas operaciones, los préstamos o créditos otorgados por la Entidad podrán ser de mediano plazo;

j) Constituir depósitos a la vista o a plazo en instituciones de crédito;

k) Otorgar préstamos o créditos a corto plazo a sus Socios o Clientes;

l) Invertir sus excedentes de efectivo, directamente o a través de reportos, en valores gubernamentales, Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento, suscritos por instituciones de crédito y en sociedades de inversión cuyos activos objeto de inversión sean únicamente los valores antes mencionados;

m) Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda;

n) Otorgar créditos de carácter laboral a sus trabajadores, y

ñ) Recibir donativos.

- Para las Entidades con Nivel de Operaciones II, además de las operaciones del nivel I, podrán efectuar las siguientes:

a) Emitir órdenes de pago y transferencias en moneda nacional, así como recibir estas últimas. Emitir órdenes de pago y transferencias en moneda extranjera, así como recibir estas últimas únicamente para abono en cuenta en moneda nacional, siendo necesaria en estos casos la autorización previa de la Comisión;

b) Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus Socios o Clientes o de las operaciones autorizadas con las personas de las que reciban financiamiento, únicamente con fideicomisos de fomento o con instituciones de banca de desarrollo. Cuando los recursos recibidos a través de operaciones de descuento en términos de este numeral, sean destinados a otorgar préstamos o créditos, y exista congruencia entre los plazos de ambas operaciones, los préstamos o créditos otorgados por la Entidad podrán ser de largo plazo;

c) Realizar, por cuenta de sus Socios o Clientes, operaciones con empresas de factoraje financiero;

d) Otorgar préstamos o créditos a corto y mediano plazo a sus Socios o Clientes;

e) Invertir sus excedentes de efectivo, directamente o a través de reportos, en títulos bancarios y en sociedades de inversión cuyos activos objeto de inversión sean únicamente valores gubernamentales y/o títulos bancarios;

f) Prestar servicios de caja de seguridad;

g) Ofrecer el servicio de abono y descuento en nómina;

h) Fungir como receptor de pago de servicios por cuenta de terceros, siempre que lo anterior no implique para la sociedad la aceptación de obligaciones directas o contingentes,

i) Realizar la compraventa de divisas por cuenta de terceros.

- Las Entidades con Nivel de Operaciones III, además de las operaciones señaladas en los niveles I y II, podrán efectuar las siguientes:

- a) Otorgar préstamos o créditos a corto, mediano y largo plazo a sus Socios o Clientes;
- b) Invertir sus excedentes de efectivo, directamente o a través de reportos, en valores, pero tratándose de inversiones en capital únicamente a través de sociedades de inversión;
- c) Realizar inversiones permanentes de capital en otras sociedades mercantiles, siempre y cuando les presten servicios auxiliares, complementarios o de tipo inmobiliario;
- d) Celebrar, como arrendador, contratos de arrendamiento financiero;
- e) Expedir y operar tarjetas de débito, y
- f) Prestar servicios de caja y tesorería.

- Las Entidades con Nivel de Operaciones IV, además de las operaciones señaladas en los niveles I, II y III, podrán efectuar las siguientes:

- a) Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito, y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus Socios o Clientes o de las operaciones autorizadas con las personas de las que reciban financiamiento, con cualquier persona física o moral;
- b) Emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista;
- c) Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito;
- d) Otorgar descuentos de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren;
- e) Realizar inversiones en todo tipo de valores;
- f) Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente, y
- g) Actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito.

Por otra parte, en los considerandos de las reglas, se puntualiza claramente que las entidades de nueva creación solo podrán ser autorizadas para operar en el nivel I, mientras que las existentes, previo análisis, no podrán alcanzar el nivel IV hasta transcurrido un tiempo que permita evaluar el funcionamiento y operación de ellas, mismo que podría ser de un término mínimo de dos años a partir de la autorización del nivel III .

Mención aparte merecen los grupos a que hace referencia el artículo 38-p de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, donde se considerarán como entidades existentes y se les propondrá el nivel de operación que puedan demostrar a partir de los criterios indicados por el Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Conclusiones

De la descripción de requisitos realizada en este apartado, podemos inferir que para qué el Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México mantuviera sus actividades en los términos que opera actualmente debería poder ofrecer crédito a medio plazo. Para ello, necesitaría tener como mínimo una licencia de operaciones de nivel 2. Además, dicha licencia le permitiría también recibir remesas y ofrecer servicios de pagos a terceros, elementos fundamentales de la oferta de valor que se debería ofrecer a sus clientes.

La ley estipula que para las nuevas entidades sólo puede otorgarse el nivel 1 aunque estipula que si puede probarse su operación anterior, dicha entidad de nueva creación podría acogerse al nivel que determinarán el capital aportado, el número de clientes o socios, su ámbito de operaciones y su capacidad técnica. Para el caso que analizamos, entendemos que el Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México podría acogerse a esta cláusula de operativa anterior, y por tanto podría optar a un nivel superior al nivel uno.

En términos de cartera de clientes el número de acreditados y por tanto de clientes del fondo de desarrollo social de la Ciudad de México supera los 100.000, por lo que esta restricción no limitaría el nivel al que pudiera acceder la sociedad financiera popular creada por el Fondeso. El requerimiento de capital, es sin embargo una limitante más importante para dictaminar el nivel al que podría acceder la entidad analizada.

El requerimiento de capital depende del nivel de operaciones que se quiere alcanzar. Para un nivel 2 de operaciones con un ámbito regional como es el del Fondo de desarrollo social de hacer en México, requerimiento de capital sería aproximadamente de 300.000 pesos a 15 millones de pesos en función del número de clientes que pudieran ser acreditados. Para obtener un nivel tres de operaciones el nivel de capitalización necesaria pasa a ser de 90 millones de pesos a no ser que se pudiera obtener la participación de una unión de crédito multiregional, lo que disminuía la necesidad de capital a 15 millones de pesos.

El requerimiento de capital para la obtención del nivel tres se hace excesivo para ser financiado por una entidad cuyo presupuesto anual es de 55 millones de pesos. Adicionalmente la obtención de nivel tres, sólo permitiría operativas adicionales en términos de emisión de tarjeta de débito y factoraje financiero. La operativa de tarjetas de débito, podría resolverse con la emisión de una tarjeta privada⁵⁶⁹ no bancaria que a corto plazo pudiera ofrecer las mismas funcionalidades tanto en débito como en crédito que el equivalente de dichos productos en el sistema bancario.

La creación del sistema privado permitiría además mayor flexibilidad en la definición de las tasas de descuento, lo que permitiría una mayor aceptación por parte de los comerciantes que serían los receptores de dichos productos. Además,

⁵⁶⁹ Como por ejemplo la plataforma de Soriana o Walmart gestionadas por BBVA Bancomer

la creación del sistema privado permite la emisión de tarjetas de crédito no bancarias, servicio que sólo se permite al equivalente bancario a las sociedades financieras populares de nivel 4 que requieren una capitalización de entre 90 y 900 millones de pesos, es decir un nivel de capitalización completamente fuera del alcance del fondo de desarrollo social de la ciudad de México.

La conclusión de este análisis, es que si la operativa anterior lo permite la sociedad financiera popular debería optar al nivel 2 operando tarjetas de débito y crédito sobre un sistema privado no bancario, así como recibiendo remesas y permitiendo el pago de servicios. Si la Comisión nacional bancaria no aceptara las operaciones anteriores del fondo de desarrollo social de la Ciudad de México como aval para nivel 2, se deberían iniciar las operaciones con una sociedad financiera popular de nivel uno que también podría operar con un sistema privado no bancario de tarjetas de débito y crédito, pero no podría recibir remesas ni ofrecer servicios de pago a terceros.

Para la constitución del capital de una u otra entidad, el gobierno del Distrito Federal debería constituir una o varias entidades sin ánimo de lucro que pudieran financiar cada una hasta el 30% del capital social de la sociedad financiera popular de nueva creación. Ello podría llevar al gobierno del distrito federal a controlar el 100% del capital social de dicha entidad.

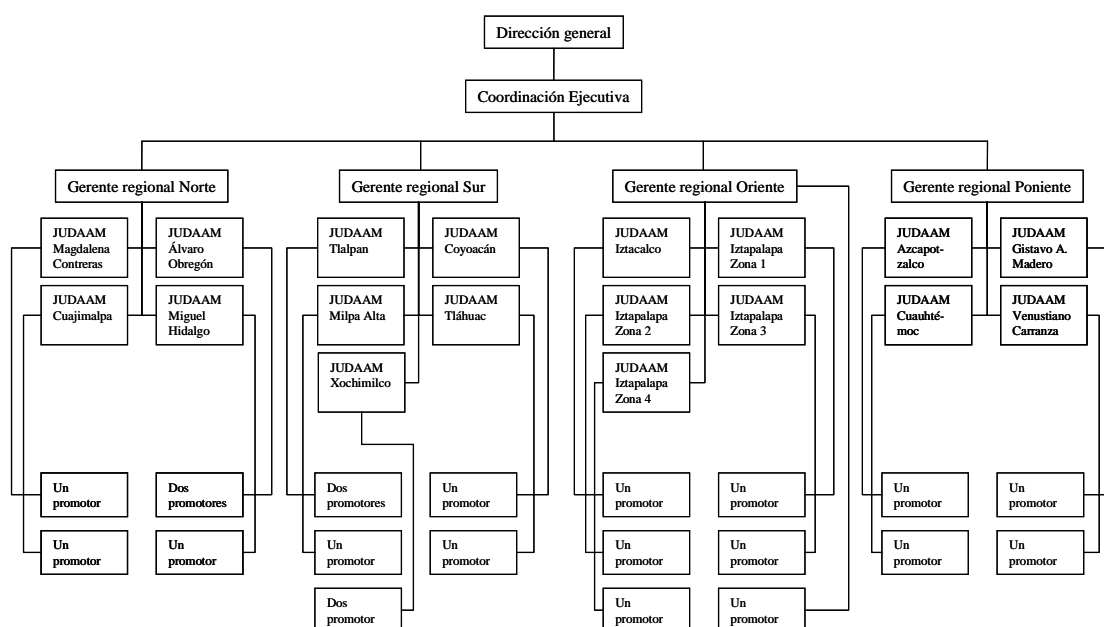
Una alternativa al control total del Distrito Federal de la Sociedad Financiera Popular, sería incluir en el capital a los socios que operaran la Sofipo como por ejemplo la red de distribución coordinada por el fondo de desarrollo social de la Ciudad de México, el operador de la plataforma de productos ...

7.3.4. Creación de una red de distribución de servicios financieros en México Distrito Federal:

Actualmente el Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESO) comercializa microcréditos para el autoempleo y créditos para la micro y pequeña empresa, a través de las 16 delegaciones políticas del Distrito Federal divididas en cuatro regiones con 20 representantes delegacionales y 26 promotores.

El proceso a través del cual se asignan los créditos se muestra en siguiente tabla. En ella se muestra que se proporciona información a las personas interesadas y únicamente se conforma el expediente cuando se reúnen todos los requisitos de acuerdo con los criterios determinados inicialmente por FONDESO.

Estructura red comercial Fondeso



Fuente: Fondeso

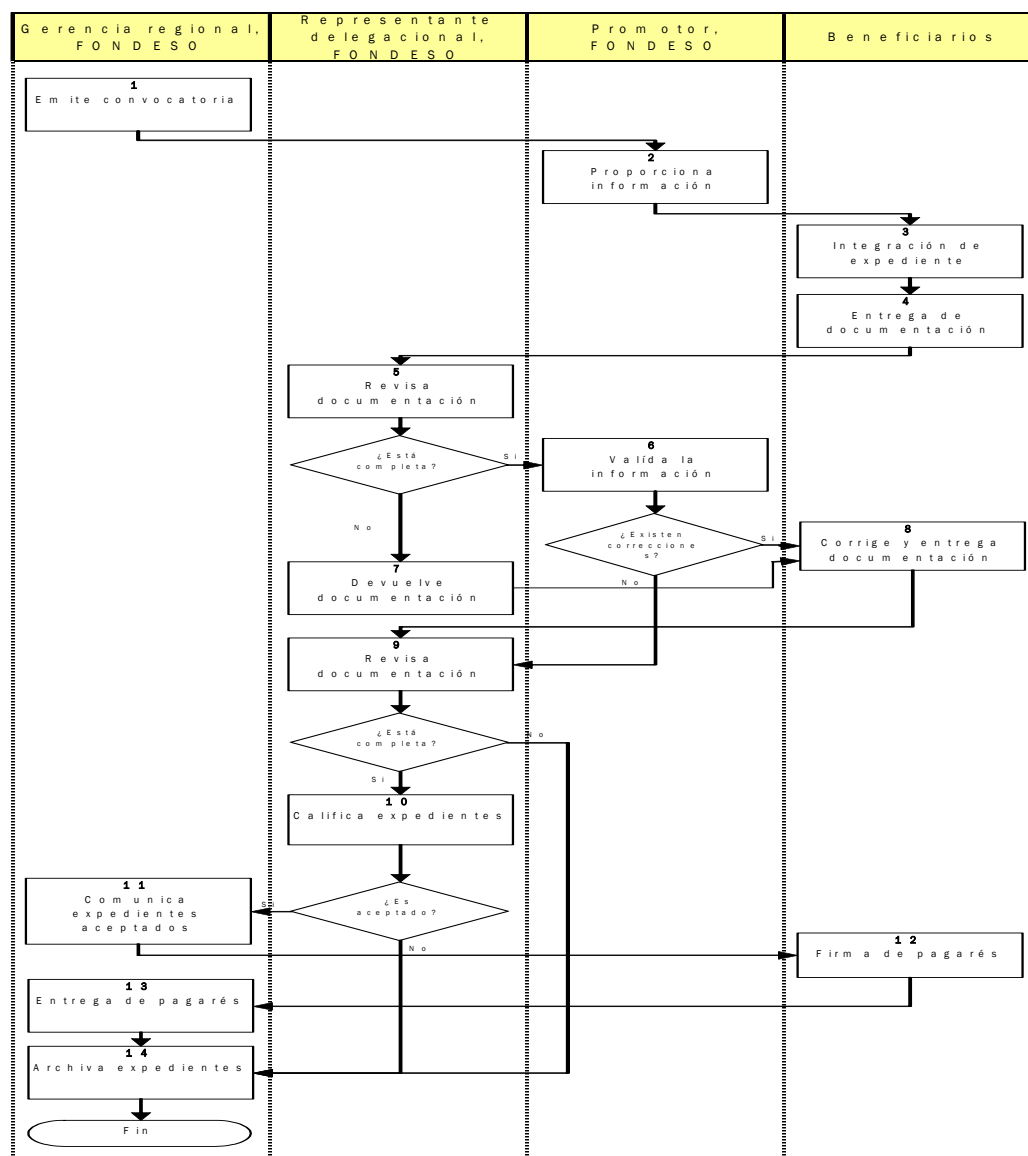
Una vez conformado el expediente, se programa la visita de un promotor para evaluar los negocios y verificar los domicilios de los solicitantes. Posteriormente se procede a la evaluación y calificación, la cual consiste en ver el tiempo y forma de pago, la viabilidad del negocio y su crecimiento.

Se entrega al gerente delegacional los expedientes, analizando aspectos relevantes de cada negocio y del grupo solidario en general. Si procede, se realizan las llamadas telefónicas a los grupos acreditados para la firma de pagarés y para asistencia a taller de capacitación. Se entregan los pagarés a la gerencia y en un acto formal en el zócalo capitalino se entregan los cheques de manera personal a los acreditados.

Como se puede observar en el siguiente diagrama, no existe un proceso propiamente de promoción y comercialización pues los clientes potenciales conocen mayoritariamente el programa a través de otros clientes que ya han sido beneficiados con los créditos⁵⁷⁰. Por tanto, la red de promotores y gerentes de microcréditos se ocupan fundamentalmente del análisis de riesgos y del cobro, mientras que la comercialización se realiza fundamentalmente por referenciación de los clientes ya existentes.

⁵⁷⁰ El Gobierno del Distrito Federal tiene un programa general de comunicación en el que se promocionan los productos de Fondeso

Proceso comercialización de microcréditos por Fondeso



Fuente: Fondeso

Los recursos materiales con que cuenta el programa de Microcréditos de FONDESO a partir de la Coordinación Ejecutiva son en las Oficinas centrales: líneas telefónicas, red de cómputo, fax y un sistema modular integrado para créditos; que contempla la un módulo de gestión de tesorería, gestión de la contabilidad y gestión de la cartera (ESIACOM). Este último módulo será analizado en el siguiente apartado cuando se describa la base de datos que posee el Fondeso.

Las 16 Unidades departamentales cuentan con un escritorio, una computadora y papelería general. Ninguna de estas oficinas son propias del programa; las líneas telefónicas y redes de cómputo están supeditadas a la Dirección propia de la administración delegacional que permite un espacio al representante del programa.

Aplicación modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste

Para la creación de una red de ahorro y crédito popular en el Distrito federal, voy a analizar cómo aplicar los elementos descritos en el capítulo anterior a la actual operativa de Fondeso. En la descripción del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste realizada en el capítulo anterior, describía las redes de comercialización alternativas como redes de agentes, telemarketing y alianzas con centros comerciales.

El análisis de la estructura comercial del fondo de desarrollo social de México, nos muestra que estas estrategias no se han implementando. Sin embargo, un análisis pormenorizado de sus actividades nos permite observar cómo dentro de la cartera de clientes existen ya un gran número de comercios que podrían ser la base de una red de distribución de servicios financieros a bajo coste.

Un 70% de los microcréditos concedidos por el Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México son destinados al sector comercio, mientras que un 52% de los créditos Mypes se destinaron al sector comercio.

Esta base de clientes, sobre la que se tiene no sólo información económica, fiscal y sociodemográfica sino que también información de pagos y de comportamiento crediticio podría ser la base de una red de distribución de servicios financieros a bajo coste siguiendo la estructura definida el capítulo anterior como redes de agentes no financieros y alianzas con centros comerciales.

Esta red comercial estaría compuesta por tanto, de pequeños centros comerciales que contando con la debida estructura pudieran proveer a sus clientes de servicios financieros de bajo coste. Una primera estimación de esta red, podría basarse sobre la red de comercios del programa Mype y microcréditos que cumplieran los requisitos estimados para operar.

En el caso del programa de Mypes, los requisitos estimados serían, acreditados pertenecientes al sector comercio, con 40.000 pesos de crédito vigente, tres o más empleados, sin cartera vencida y flujo mensual de 5.000 pesos. De la cartera actual de acreditados del Fondeso, 241 comercios cumplirían dichas condiciones distribuidos en las siguientes delegaciones:

Red comercial potencial en base al programa Mypes

Delegación	Mypes
Azcapotzalco	11
Coyoacán	12
Cuajimalpa	2
Gustavo Madero	31
Izatacalco	10
Iztapalapa	42
Magdalena Contreras	9
Milpa Alta	1
Álvaro Obregón	25
Tlahuac	9
Tlalpan	18
Xochimilco	15
Benito Juárez	12
Cuauhtemoc	21
Miguel Hidalgo	13
Venustiano Carranza	10
Total	241

Por otra parte, del programa de microcréditos los criterios de elección serían acreditados pertenecientes al sector comercio, con créditos vigentes de 10.000, 11.000 o 12.000 pesos de crédito, lo que supone un crédito acumulado de entre 28.000 y 30.000 pesos en las diferentes rondas de financiación y un buen historial de pagos.

Red comercial potencial en base al programa de Microcréditos
--

Delegación	\$10.000	\$11.000	\$ 12.000	Total microcréditos
Azcapotzalco	28	14	42	84
Coyoacán	7	13	42	62
Cuajimalpa	5	6	0	11
Gustavo Madero	45	47	70	162
Izatacalco	15	12	41	68
Iztapalapa	75	41	55	171
Magdalena Contreras	26	13	22	61
Milpa Alta	11	0	3	14
Álvaro Obregón	18	16	64	98
Tlahuac	25	19	36	80
Tlalpan	20	23	42	85
Xochimilco	31	6	25	62
Benito Juárez	4	1	14	19
Cuauhtemoc	10	12	7	29
Miguel Hidalgo	8	11	10	29
Venustiano Carranza	48	8	11	67
Total	376	242	484	1102

Esta red comercial, se compondría por tanto de un total de 1.343 comercios, entre el program Mypes y el programa microcréditos, localizados en áreas de alta marginalización y por tanto de baja penetración de los servicios financieros formales o bancarios. La capilaridad de esta red comercial, no tendría

comparación potencial en el Distrito Federal, en la que la entidad bancaria con mayor presencia no supera los 100 puntos de venta.

Red comercial potencial en base a acrediatos Fondeso

Delegación	Mypes	\$10.000	\$11.000	\$ 12.000	Total microcréditos	Total
Azcapotzalco	11	28	14	42	84	95
Coyoacán	12	7	13	42	62	74
Cuajimalpa	2	5	6	0	11	13
Gustavo Madero	31	45	47	70	162	193
Izatacalco	10	15	12	41	68	78
Iztapalapa	42	75	41	55	171	213
Magdalena Contreras	9	26	13	22	61	70
Milpa Alta	1	11	0	3	14	15
Álvaro Obregón	25	18	16	64	98	123
Tlahuac	9	25	19	36	80	89
Tlalpan	18	20	23	42	85	103
Xochimilco	15	31	6	25	62	77
Benito Juárez	12	4	1	14	19	31
Cuauhtemoc	21	10	12	7	29	50
Miguel Hidalgo	13	8	11	10	29	42
Venustiano Carranza	10	48	8	11	67	77
Total	241	376	242	484	1102	1343

Además, la inversión en infraestructuras requerida, podría ser financiada con un crédito, de la misma manera que se realizó ya en el pasado con estos comercios. Las infraestructuras necesarias serían un PC, impresora, línea de internet de alta velocidad, línea telefónica y lector de banda magnética.

La financiación de estas infraestructuras no debería implicar un gasto superior a los 12.000 pesos anuales⁵⁷¹, cantidad cubierta por el programa Mypes que financia inversiones de circulante de entre 5.000 y 300.000 pesos, y también por el programa de microcréditos en las rondas finales de financiamiento.

Este crédito Mype, estaría sustentado sobre un análisis de riesgo similar al anteriormente realizado sobre estos comercios ya que al convertirse en distribuidor de servicios financieros obtendrían ingresos tanto por la comercialización de productos de débito, como por la comercialización de productos de crédito, como por la utilización de medios de pago así como por la distribución de remesas.

El coste de 12.000 pesos anuales se basa en el alquiler de una terminal PC, un lector de banda magnética, una impresora, la conexión a una red Intranet de banda ancha, y la contratación de servicios telefónicos. Muchos de los comercios que pudieran potencialmente estar en esta red ya cuentan con estas infraestructuras, por lo que la inversión sería todavía más limitada.

Con esta infraestructura, la red comercial que pudiera integrar el sistema de ahorro y crédito popular del Distrito federal podría distribuir productos de ahorro, crédito, remesas, así como ser receptor de medios de pago tanto como terminal de venta como cajero automático. El análisis de los ingresos potenciales que estos

⁵⁷¹ Estimación realizada en base a la oferta de Telmex vigente durante la redacción de este trabajo

comercios pudieran tener por el hecho de ser distribuidores de estos servicios financieros, debería basarse por tanto en un caso de negocio que incluyera las anteriores fuentes de ingresos.

A esta red de comercios formada por actuales acreditados del Fondeso, se le debería agregar al menos una red comercial externa que pudiera dar servicios de caja. En efecto, a pesar que cualquiera de los comercios por el hecho de tener una terminal punto de venta ya podría disponer de efectivo a los clientes, la escasez de efectivo así como la falta de condiciones de seguridad pudiera hacer que una gran parte de comercios decidieran o no pudieran ofrecer estos servicios.

Las redes externas presentes en todas las delegaciones y con disponibilidad de servicios de caja pudieran ser: Telecom y telégrafos, el Servicio postal Mexicano, los Servicios de tesorería de las Delegaciones, y algunos centros comerciales especializados en servir a los sectores de menor poder adquisitivo. En este último escenario, de especial relevancia sería considerar una alianza con los mercados municipales, ya que a pesar de que la inversión necesaria y la dificultad organizativa pudiera ser alta, su capilaridad⁵⁷² y localización en áreas deprimidas podría justificar una inversión y esfuerzo mayores. Esta opción debería por tanto ser considerada en un escenario más a medio-largo plazo.

De las cuatro posibilidades anteriores, la más factible a corto plazo es la utilización del departamento de tesorería de las Delegaciones, que depende directamente del Gobierno del Distrito Federal, aunque tiene como desventaja el ser la menos capilar. La segunda opción, es el Servicio postal Mexicano, que no tiene a fecha de redacción de este trabajo ningún acuerdo de distribución de servicios financieros ni remesas. Sin embargo, el hecho de ser una entidad Federal hace que un acuerdo Estatal sea poco previsible.

La red Telecom y telégrafos, también presenta la misma problemática ya que también está controlada por el Gobierno Federal. Además, esta red ya ha iniciado acuerdos de distribución de servicios financieros con Banorte, Banamex y Bansefi, y de distribución de remesas con Western Union.

Finalmente, las tiendas comerciales con presencia capilar en áreas de bajo poder adquisitivo aparecen como última opción relevante para fortalecer la red comercial coordinada por el Fondeso. El problema en este caso, es que aquellas con mayor red ya están iniciando la distribución de servicios financieros con licencia propia, como por ejemplo Elektra⁵⁷³, por lo que el Fondeso debería buscar socios entre las redes de tamaño medio.

La coordinación de la red comercial creada por Fondeso, podría realizarse desde una unidad de telemarketing central. Esta unidad, siguiendo la operativa descrita en el capítulo anterior, podría no sólo coordinar la distribución de productos y

⁵⁷² 350 mercados estimados en México D.F.

⁵⁷³ Propietaria de Banco Azteca

servicios financieros a bajo coste (banca electrónica), sino actuar también como call center que pudiera resolver las dudas no sólo de los clientes del sistema de ahorro y crédito popular de la Ciudad de México coordinado por Fondeso, sino también de los propios centros comerciales adheridos a dicha red comercial.

Esta unidad de Telemarketing central podría estar compuesta inicialmente por la red de delegacionales del Fondeso, quienes convenientemente equipados podrían informar tanto a los clientes finales como a los comercios de los servicios que ofrecería el sistema de ahorro y crédito popular de México D.F., así como resolver las posibles dudas o problemas que estos tuvieran.

Para ello cada delegacional debería contar con un PC, impresora, conexión a red de alta velocidad que permitiera conexión al sistema de Fondeso, línea telefónica y lector de banda magnética y caja en el caso que se ofreciera desde estas oficinas servicios de disposición de efectivo. Además cada equipo delegacional, debería estar convenientemente formado de manera que se pudieran resolver las diferentes problemáticas con eficiencia.

Este cambio de rol, haría que la red de delegacionales se convirtiera en una red de soporte, y dejara las funciones de comercialización directa a la red de comercios y socios comerciales. Esta funciones de soporte, se verían complementadas con las funciones de análisis de riesgo y recobro que actualmente ya realiza.

7.3.5. Productos financieros y remesas:

La provisión de productos financieros de bajo costo a la red de distribución de México D.F. antes descrita es otro de los elementos fundamentales descritos en el modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste descrito en el capítulo anterior.

En el caso práctico que nos ocupa, dichos productos deberían ser proveídos por un proveedor externo, ya que el Fondo de desarrollo social de la ciudad de México no cuenta con el aplicativo de productos necesario para proveer dichos productos eficientemente. La lista de proveedores privados de productos financieros a bajo costo, es decir de productos de banca electrónica en México, es bastante amplia⁵⁷⁴. Sin embargo, la subcontratación de dicho servicio implica en todos los casos una pérdida del control sobre los clientes, ya que la base de datos que recopila la información sobre los clientes pasa a ser controlada por el proveedor de dichos productos.

Este problema, sin embargo se solventa si se utiliza la plataforma de productos diseñada por Bansefi⁵⁷⁵, que permite que la base de datos de los clientes servidos

⁵⁷⁴ GE Capital, BBVA Finanzia, Banamex, HSBC y Banco Azteca tienen plataforma de productos que podrían ser muy útiles para la red de distribución de servicios financieros del Distrito Federal

⁵⁷⁵ Plataforma denominada Integra T

a partir del aplicativo de productos de Bansefi siga siendo propiedad y gestionada por la entidad de ahorro y crédito popular que distribuye dichos productos, en éste caso el Fondeso para México D.F..

La importancia del control de la base de datos es capital en el sector financiero⁵⁷⁶. En efecto, al tratarse de un sector altamente regulado, se almacena una gran cantidad información sociodemográfica del cliente así como económica y crediticia que es de muy alto valor para la generación de productos financieros.

Otra ventaja de la utilización de la plataforma de Bansefi, es el coste de subcontratación. En efecto, mientras que la mayor parte de acuerdos con proveedores de productos deberían estar basados en compartir ingresos financieros e ingresos por comisiones, el contrato con Bansefi estaría basado en una tarifa anual fija por terminar financiero de 5000 pesos, más un costo por transacción de 1 a 3 pesos.

Éstas condiciones económicas que ofrece Bansefi, son mucho más favorables para la entidad de ahorro y crédito popular que controla la red de distribución, ya que en un acuerdo con un operador privado, este último al controlar la base de datos y la base de productos se lleva la mayor parte de los ingresos.

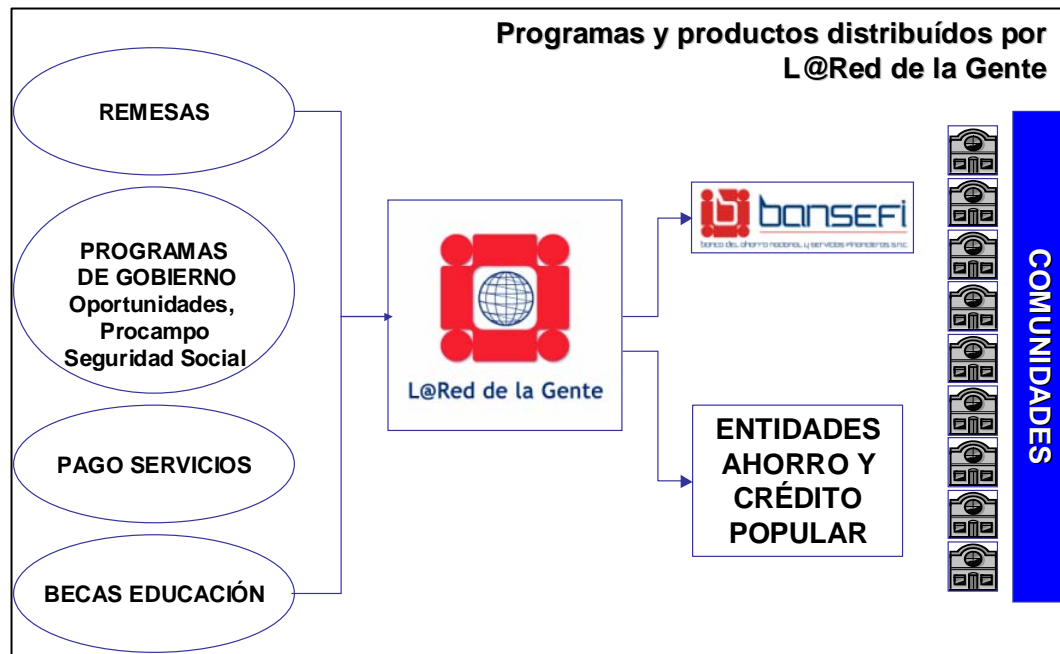
A la plataforma de productos bancarios, es decir de ahorro y crédito, tales como cuentas corrientes, cuentas de ahorro, crédito al consumo, y crédito a la pequeña y mediana empresa que ofrece la plataforma Integra T, hay que añadir los servicios financieros no bancarios que también ofrece Bansefi mediante la plataforma denominada "red de la gente".

Esta plataforma de productos no bancarios, que se muestra en el siguiente gráfico tiene como producto estrella la capacidad de recibir remesas. Sin embargo, no es el único servicio no bancario que pueden ofrecer las entidades de ahorro y crédito popular, integrándose a "La red de la gente": el pago de programas federales de ayuda como el programa Oportunidades, el pago de servicios básicos como el agua, electricidad, teléfono a proveedores terceros, así como la comercialización de un servicio de transferencias nacionales a bajo coste son fuentes de ingreso potenciales que las entidades de ahorro y crédito popular pueden utilizar para rentabilizar sus redes de distribución.

Las remesas recibidas a través de la plataforma de productos no bancarios de Bansefi, son a fecha de hoy limitadas, no superando el 2% del total de remesas recibidas en México⁵⁷⁷. Sin embargo, el potencial de recepción por Bansefi de dichas remesas es muy importante, ya que su nodo de recepción está conectado a diez "Money Transmitters", lo que le da la capacidad de gestionar un volumen mucho mayor de remesas si la promoción comercial de "La red de la gente" en los Estados Unidos fuera más activa.

⁵⁷⁶ FSA, 2002; Goldman Sachs, 2001.

⁵⁷⁷ Bansefi, Octubre 2005



Fuente: Bansefi

Recientemente, Bansefi junto a Santander Serfín y HSBC, han firmado un acuerdo de distribución de remesas con Bank of America por el que dichas entidades no cobrarían comisión de envío al emisor de la remesas procedentes de Estados Unidos y dirigidas a México. Este acuerdo, si es convenientemente explotado comercialmente por las entidades receptoras podría suponer un aumento exponencial de las remesas gestionadas por "La red de la gente".

El coste de adhesión para una entidad de ahorro y crédito popular a la "Red de la gente", es otro elemento importante que en mi opinión invita al sistema de ahorro y crédito popular coordinado por Fondeso en México D.F. a integrarse a dicha red y no a la red de distribución de otro Money Transmitter.

El coste anual de adhesión a la plataforma de productos y servicios de "La red de la gente" es de 13.000 pesos anuales por entidad. Este coste, puede considerarse marginal respecto al potencial de ingresos que ofrece el sistema, y especialmente al reparto de las comisiones generadas por las diferentes fuentes de ingreso que la plataforma provee.

Los ingresos de "La red de la gente", corresponden en un 70% para la entidad de ahorro y crédito popular que controla la red de distribución, un 20% se destina a un fideicomiso encargado de velar por el mantenimiento de la marca "La red de la gente", mientras que un 10% se destinaría a financiar la operativa de Bansefi. Éste

reparto de los ingresos, es mucho más beneficioso que el reparto descrito en el capítulo anterior que ofrecen los Money Transmitters.

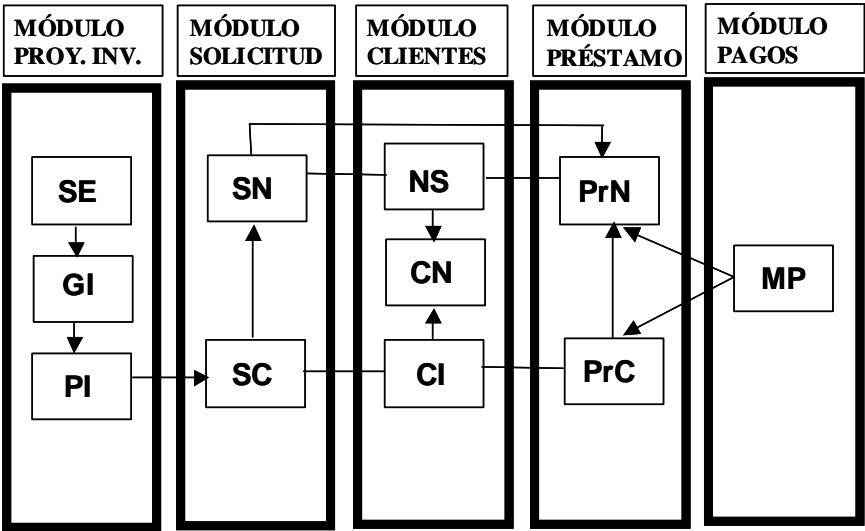
7.3.6. Optimización del uso de la base de datos del Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México:

La base de datos del Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México es uno de los activos fundamentales con los que cuenta esta entidad para convertirse en el eje del sistema de ahorro y crédito popular de dicha entidad federativa. En efecto, la base de datos del Fondeso cuenta con más de 80.000 acreditados del programa de Microcrédito, y aproximadamente 2.000 acreditados al programa Mype.

Este volumen de información, recopilado durante los años de operación de dicho fondo⁵⁷⁸ permite la aplicación de las prácticas bancarias de segmentación, metodologías alternativas de riesgo y campañas comerciales antes descritas en el capítulo dedicado al modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste.

El sistema de información eSIACOM⁵⁷⁹ utilizado por Fondeso está compuesto por tres módulos: en primer lugar un módulo destinado a la gestión de cuentas bancarias (módulo de gestión de tesorería), en segundo lugar el módulo de gestión contable, y en tercer lugar el módulo de control de cartera. Este es el módulo que recopila la base de datos de clientes y pagos, que es la que nos va a permitir aplicar las prácticas bancarias antes mencionadas.

Estructura Módulo de control de cartera eSIACOM



Fuente: Fondeso

⁵⁷⁸ Desde 2000 al 2002 conocido como Fondo de Desarrollo Económico de la Ciudad de México (Fondeco)
⁵⁷⁹ Sistema de información comprado en 2003 por Fondeso

El módulo de gestión de cartera está subdividido en cinco módulos principales: en primer lugar el módulo de información de clientes y grupo solidarios que se compone asimismo de tres tablas; en segundo lugar el módulo de solicitudes de crédito que se compone de dos tablas; en tercer lugar el módulo de préstamos que se compone también de dos tablas; en cuarto lugar el módulo de pagos con sólo una tabla y en quinto y último lugar el módulo de proyectos de inversión compuesto por tres tablas.

El módulo de clientes se compone como mencioné anteriormente de tres tablas: la tabla de clientes propiamente dicha (CI), la tabla de clientes-núcleo que asocia los clientes individuales con el grupo solidario al que pertenecen⁵⁸⁰ (CN), y la tabla del grupo solidario que lista dichos grupos(NS).

La tabla cliente (CI) almacena la información de los clientes de la organización. Estos pueden ser clientes individuales, personas morales o bien que formen parte de un grupo solidario. Se utiliza para poder manipular los datos de cada cliente y realizar la autorización o rechazo de préstamos por cliente, entre otras funciones. De esta manera el control de cartera se hace a nivel grupo solidario y cliente.

La tabla de grupos solidarios (NS) referencia el catálogo de los grupos solidarios. Un grupo solidario es un grupo de clientes a los que se le otorgan préstamos con la finalidad de que realicen una actividad productiva. Cada uno de los grupos solidarios tiene asignada una coordinación y oficial de crédito⁵⁸¹, y no se permite que un grupo solidario cambie de coordinación en medio de un ciclo. El número de clientes de un grupo solidario no es fijo. Adicionalmente, un grupo solidario se pudo haber formado con un número determinado de clientes y posteriormente modificado por altas y bajas.

La tabla cliente núcleo (CN) permite llevar un historial de los grupos solidarios y de los clientes asignados a ellos. Esta tabla se alimenta de la información de la tabla de clientes (CI).y de grupos solidarios (NS).Un cliente pudo haber estado dentro de diferentes grupos en diferentes fechas., aunque lo normal es que durante los diferentes ciclos un cliente siempre esté dentro sólo grupo. También si hay altas y bajas dentro del grupo en esta tabla se tiene registrado, así como su motivo de separación, fechas de entrada y salida, etcétera.

El módulo de solicitudes está compuesto por dos tablas, la tabla de solicitudes de préstamos clientes (SC) y la tabla de solicitudes de préstamos grupo (SN). La tabla de solicitudes de préstamos cliente (SC) registra las solicitudes de préstamos que realizan los clientes individuales⁵⁸². Esta tabla se alimenta de la información de la tabla de proyectos de inversión (PI) y alimenta la tabla de préstamos grupos (SN).Un cliente puede hacer una solicitud de préstamo al inicio de cada ciclo. Esta solicitud puede ser autorizada o rechazada de acuerdo a las políticas de la

⁵⁸⁰ Aplicable sólo a los microcréditos garantizados por grupos solidarios

⁵⁸¹ Asegurada por Fondeso

⁵⁸² Incluye microcréditos y préstamos Mype

organización. Si una solicitud es rechazada, el cliente puede proceder a realizar otra solicitud. Puede darse el caso de que un cliente no quiera préstamo durante algún ciclo, pero de cualquier manera deberá ahorrar con el grupo si desea solicitar un préstamo en el siguiente ciclo.

La tabla de solicitudes de préstamo grupo registra los datos de la solicitudes de préstamo que realizan los grupos solidarios(SN). Esta tabla se alimenta de la información de la tabla de préstamos clientes(SC). La solicitud puede ser rechazada o aprobada, se manejan dos campos de cantidades, solicitada y autorizada, ya que la cantidad solicitada puede ser diferente del autorizada sin que se rechace la solicitud.

El módulo de préstamos se compone de dos tablas: la tabla de préstamos cliente (PrC) y la tabla de préstamos-núcleo (PrN). La tabla de préstamos núcleo se alimenta de la tabla de solicitudes cliente(SN) así como de la tabla de núcleos solidarios (NS). En esta tabla se registra información referente a los préstamos efectuados a los grupos solidarios. La cantidad que se le entrega al grupo debe ser igual a la suma de los préstamos que se les entrega a cada cliente del grupo. Esta última es la cantidad prestada realmente tras devolución. También se registra la cantidad de pagos que deben efectuar todos los clientes del grupo así como su número de cuenta bancaria de pago, la sucursal y su institución bancaria⁵⁸³.

La tabla de préstamos cliente (PRC) se alimenta por la tabla de clientes (CI) y la tabla de préstamos grupo (PRN). En esta tabla se registran los préstamos que se le hacen a los clientes individuales en cada ciclo, siendo únicamente un préstamo posible por ciclo. Se registra la cantidad solicitada, la autorizada y la cantidad entregada. En el caso en que la cantidad a autorizada y entregada sean diferentes se entenderá que está ocurriendo una devolución por parte del cliente. La cantidad entregada se captura en la documentación de administración de campo, directamente del oficial de crédito (o el coordinador). Lo normal es que la cantidad autorizada y la cantidad entregada sean iguales. Además, se registra el código de proyecto de inversión en el cual estará trabajando el cliente.

El módulo de pagos se compone de una sola tabla denominada (MP) y alimenta las tablas (PRN) y (PRC). La tabla de movimientos sobre préstamo (MP) indica los movimientos de cargo/abono sobre préstamos a grupos solidarios o individuales. Los movimientos de abonos son por ejemplo los pagos o depósitos, pagos extraordinarios, condonación de recargos, etcétera mientras los movimientos de cargos informados son los recargos, intereses, ajustes de cargo, etcétera.

El módulo de proyectos de inversión se compone de tres tablas: la tabla que define el sector en el que operan el proyecto financiado, la tabla en la que se define el giro o actividad específica dentro de dicho sector, y la tabla propia del proyecto de inversión que es una subdivisión de la tabla giro.

⁵⁸³ Fondeso trabaja con tres instituciones bancarias para el pago de sus créditos: Scotiabank Inverlat, HSBC y BBVA Bancomer.

La tabla sector (SE) informa sobre los sectores genéricos comúnmente utilizados tales como industria, agricultura, ganadería, comercio etc.. La tabla giro (GI) registra la actividad precisa a la que se dedica el proyecto de inversión, siendo esta información relevante ya que algunos préstamos fondeados con financiamiento público necesitan ser dirigidos a actividades concretas. Finalmente la tabla proyecto de inversión (PI) informa de los proyectos de inversión financiados de cada cliente, información que se diferencia del giro ya que se especifica la actividad que se realiza dentro de un giro específico.

La descripción de la base de datos del fondo de desarrollo social de la Ciudad de México nos permite observar cuan detallada es la información que ese fondo posee. Dicha información, sirve para obtener determinados ratios de seguimiento tales como: la situación de cartera por promotor, por oficial de crédito, y por entidad geográfica, indicadores relevantes para medir la productividad comercial del Fondeso.

La antigüedad de los saldos, el volumen total de préstamos, el estado de cuenta de los grupos solidarios y de los clientes individuales, así como la calificación de la cartera nos permiten analizar la tasa de riesgo y morosidad de la cartera gestionada por el Fondo. Esta información, junto con los ratios de autorización son informaciones relevantes para el departamento de riesgos de cualquier entidad financiera.

Finalmente la información sociodemográfica sobre los préstamos grupales y préstamos individuales, el reporte de clientes y grupos solidarios es información muy relevante para segmentar la base de clientes y poder gestionarla comercialmente de forma eficiente.

El Fondo de desarrollo social de la Ciudad de México sin embargo no optimiza a mi entender la utilización de la información almacenada en su base de datos. En el siguiente apartado, voy a mostrar como aplicando las metodologías bancarias descritas en la descripción del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste la utilización de dicha base de datos podría ser más eficiente y eficaz.

- **Utilización de la base de datos para aplicación de metodologías alternativas de análisis de riesgos:**

Como mencioné anteriormente cuando describía la base de datos del módulo de gestión de cartera del fondo de desarrollo social de la Ciudad de México, dicha base se compone de cinco módulos cada uno de ellos informando de variables relevantes para el análisis de riesgos. En la descripción del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste realizada en el capítulo anterior, dividí el análisis de riesgos en una primera parte denominada análisis de riesgo adquisición y otra segunda práctica denominada análisis de riesgo comportamental.

El Fondeso implementa tanto una metodología como procesos probados de análisis de riesgo adquisición como de análisis de riesgo comportamental. El análisis de riesgo adquisición, se realiza tanto para el programa de microcréditos como para el programa Mype. Para dicho análisis se consideran variables tanto individuales⁵⁸⁴ como referentes al grupo solidario⁵⁸⁵. Este análisis, realizado por el oficial de crédito responsable, supervisado por la unidad de coordinación correspondiente, y ratificado por el comité técnico responsable de la concesión final del crédito⁵⁸⁶ se realiza manualmente en base a parámetros estipulados por el proyecto de gobierno⁵⁸⁷, y no validados con la experiencia crediticia que este fondo ha desarrollado en sus años de operación.

La información descrita anteriormente en la base de datos del módulo de gestión de cartera, permitiría recalibrar y recalcular el peso de las variables que se consideran en el análisis de riesgo adquisición que realiza el Fondo. Este recálculo, podría realizarse con un análisis estadístico de las correlaciones relevantes que existen entre los diferentes módulos de la base de datos. Dicho análisis estadístico, intentaría correlacionar los datos existentes en la base de datos de clientes, de proyectos de inversión, y de grupos solidarios con la experiencia de pago que posteriormente estos clientes individuales y grupos solidarios han tenido con el fondo de desarrollo social de la Ciudad de México. La existencia de más de 80.000 registros en el programa de microcrédito, y más de 2.000 registros en el programa Mype haría que este análisis estadístico fuera de gran relevancia.

Existen varios proveedores en el mercado que realizan este tipo de análisis⁵⁸⁸, por lo que la complejidad técnica de su desarrollo no debería ser un obstáculo para el recálculo de los parámetros relevantes del análisis de riesgo de admisión. El coste que este análisis pudiera tener, sería ampliamente compensado por el aumento de ingresos procedentes de la más eficiente asignación de crédito que se podría generar, disminuyendo también los costos operativos resultantes de la cartera vencida que pudiera ser resultado de un mal análisis del riesgo del acreditado.

Adicionalmente, si se desarrollara paralelamente al análisis estadístico una infraestructura tecnológica que permitiera a otras entidades de ahorro y crédito popular beneficiarse de la experiencia crediticia del Fondo desarrollo social de la Ciudad de México, se podría ofrecer dicho modelo de análisis de riesgo adquisición a otras entidades, generando así un importante ingreso adicional que cubriría con creces el coste del desarrollo de dicho modelo de admisión de riesgos.

⁵⁸⁴ Relativas a la persona jurídica del acreditado, siendo persona moral o física en el caso del programa Mypes

⁵⁸⁵ Referentes al programa de microcrédito

⁵⁸⁶ STEC: Subcomité Técnico Especializado de Crédito

⁵⁸⁷ Parámetros estimados cuando se creó el Fondo de Desarrollo de la Ciudad de México

⁵⁸⁸ AIS, Planet Finance

En cuanto al análisis de riesgo comportamental, el fondo desarrollo social de la Ciudad de México tiene también ampliamente desarrolladas metodologías que permiten, especialmente en el programa de microcrédito acceder a las siguientes rondas de financiación en base a la experiencia de pagos que ha tenido un cliente o grupo solidario con el crédito de la ronda anterior.

Rondas de financiamiento en el programa de microcrédito

Nivel de crédito	Monto	Número de quincenas a liquidar
Primero	1.000 a 3.000 Pesos Mex.	8
Segundo	4.000 a 6.000 Pesos Mex.	16
Tercero	7.000 a 9.000 Pesos Mex.	20
Cuarto	10.000 a 12.000 Pesos Mex.	20

Fuente: Fondeso. Coordinación Programa de microcréditos

Este análisis comportamental se basa en el comportamiento financiero del cliente, referido al cumplimiento de los pagos en tiempo y forma del cliente individual y del grupo solidario. Al comportamiento financiero, se le añade un análisis de la evolución del negocio financiado que analiza el éxito del proyecto y por ende su capacidad de cumplimiento con las obligaciones futuras.

Este análisis comportamental, ampliamente utilizado en el programa de microcréditos se realiza actualmente de forma manual. Sin embargo, la óptima utilización de la base de datos anteriormente descrita permitiría realizar éste análisis de forma automática, pudiéndose generar a partir de él campañas comerciales como las que en su momento analicé cuando describí el modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste basado en prácticas bancarias.

El resultado de la aplicación de estas metodologías sería no sólo una mejora del ratio de morosidad, sino fundamentalmente una mejora de la capacidad de la generación de crédito masivo mediante instrumentos de decisión que permitieran dictámenes más rápidos⁵⁸⁹.

En efecto, la lentitud en el proceso de asignación de crédito y la dificultad para aportar la documentación necesaria son elementos comunmente mencionados por clientes de microfinancieras para acudir a estas entidades privadas, que a pesar

⁵⁸⁹ Actualmente los dictámenes tardan entre un mes (programa de microcréditos) y dos meses (programa Mypes)

de cobrar tasas de interés mayores fundamentan su atractivo comercial en la rapidez de su decisión crediticia.

A la dificultad propia de recopilar la documentación necesaria, se añade en el programa Mype la dificultad de desplazarse a las oficinas centrales del Fondeso⁵⁹⁰, ya que dicho desplazamiento dura en media tres horas desde cualquiera de las áreas en las que opera el Fondeso. Este problema, agudiza la necesidad de reducir la carga documentaria necesaria, en base a análisis de riesgos alternativos como los mostrados, y en base a redes comerciales más capilares como las descritas en el apartado anterior.

- **Utilización de la base de datos para aplicación de metodologías de gestión comercial:**

Las campañas comerciales más relevantes que describí en el capítulo anterior se referían a la modificación de precios en función del comportamiento de pago⁵⁹¹, campañas de adquisición de clientes mediante riesgo pre autorizado, modificación del límite de crédito concedido⁵⁹², lanzamiento de nuevos productos (en este caso productos de ahorro, transaccionales y de seguros), así como campañas en puntos de venta⁵⁹³.

Todas estas campañas se basaban en la segmentación de la base de datos de clientes, en función de criterios de riesgo, vinculación de productos y sociodemográficos. En el caso que nos ocupa, si Fondeso automatizara el análisis comportamental de riesgo del cliente podría conjuntamente con el análisis de los datos sociodemográficos que tiene de dicha clientela en el módulo de la base de datos de clientes y grupos solidarios, generar segmentos a los que les pudiera asignar no sólo unas determinadas campañas comerciales⁵⁹⁴ sino de forma general una oferta de valor que incluyera nuevos productos y servicios financieros.

Esta segmentación de la base de datos, permitiría al Fondeso optimizar la gestión de su muy amplia base de clientes, no sólo asignando condiciones de precio y cantidad diferentes por segmentos en base a los productos de crédito ya existentes⁵⁹⁵, sino también comercializando nuevos productos a dicha base de clientes en función de su perfil.

⁵⁹⁰ Situadas en el centro de México D.F., y donde se localiza el personal que realiza dicho análisis de riesgos

⁵⁹¹ Ver descripción campaña de precios

⁵⁹² Ver descripción de campañas de aumento del límite de crédito automáticas y masivas

⁵⁹³ Ver campañas meses sin intereses, disposición en efectivo mediante cash back

⁵⁹⁴ Esta generación podría ser automática si se contara con la infraestructura de CRM necesaria

⁵⁹⁵ Aunque comercializados sobre productos de banca electrónica

7.4 – CUANTIFICACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO Y DE LA AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LA APLICACIÓN DEL MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS PROPUESTO PARA MÉXICO DISTRITO FEDERAL

La cuantificación del impacto de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste en México D.F., la voy a realizar siguiendo el siguiente modelo económico. En primer lugar estimaré los ingresos de los hogares de la población no bancarizada de México D.F.. Posteriormente, analizaré seis escenarios en función de la captación de los depósitos de dicha población no bancarizada.

Los depósitos captados, generarán un crédito que calcularé utilizando un multiplicador muy conservador, en el que por cada peso depositado se generará 0,90 peso en crédito⁵⁹⁶, invirtiéndose el otro 0,10 en Cetes a 28 Días. Al obtener el crédito generado, utilizaré el multiplicador de crecimiento económico descrito en el capítulo 1, por el que por cada punto porcentual que aumente el ratio crédito/PIB, aumentarán 164 dólares el PIB per cápita⁵⁹⁷. El mismo modelo de análisis, será utilizado para la remesas recibidas, analizando su impacto en el crecimiento económico a partir de escenarios en los que la remesas recibidas integren la base de depósitos del sistema de ahorro y crédito popular de México D.F..

Finalmente, la cuantificación del impacto económico de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste se completará con un análisis de su sustentabilidad, a partir de los ingresos generados por el sistema de ahorro y crédito popular de México D.F. coordinado por el Fondeso, restándole los costes estimados de operación, y obteniendo así un resultado que nos indicará si este sistema puede autosustentarse o necesita de apoyo gubernamental.

El producto interior bruto estimado para 2005 de México D.F. es de 1. 522. 147 millones de pesos, tomando como crecimiento estimado para el año en curso el crecimiento que estima la Secretaría de hacienda y crédito público para toda la federación⁵⁹⁸. Para obtener el ingreso de los hogares, utilizo el porcentaje que el ingreso de los hogares representaba sobre el producto interior bruto de la federación⁵⁹⁹, y lo aplico al producto interior bruto antes mencionado. Como resultado, el ingreso de los hogares estimado del Distrito Federal para 2005 es de 637. 855 millones de pesos.

Producto Interior Bruto Estimado 2005	1.522.147.215.971
Ratio Ingresos Hogares/PIB (*)	41,91%
Ingresos Hogares Distrito Federal 2005	637.855.857.883

⁵⁹⁶ Los estudios económicos mostrados en el capítulo 1 situaban este multiplicador entre 10 y 15 el nivel de depósitos captados

⁵⁹⁷ BBVA, Servicio de estudios

⁵⁹⁸ A partir del PIB de México D.F. del 2004 reportado por el INEGI, le añado un crecimiento del 3%

A partir del ingreso total de los hogares estimado, calculo el ingreso de los hogares de la población no bancarizada. Para obtenerlo, aplico los coeficientes de distribución de ingreso de la encuesta nacional de ingresos de los hogares ⁶⁰⁰ sobre el ingreso total de los hogares estimado, obteniendo el ingreso de los hogares por decil de ingreso.

Adicionalmente, tomo como hipótesis el grado de bancarización que el Banco Mundial otorga a México D.F. ⁶⁰¹, es decir en el que el 25% de la población tienen acceso a servicios financieros. En el modelo, tomo una hipótesis inclusive más conservadora suponiendo que el 30% de la población ya tiene acceso a servicios financieros en México D.F., y por tanto restando el 70% de la población sin acceso a servicios financieros. Para el cálculo del ingreso de los hogares de la población no bancarizada, supongo que este 70% de la población es la población con menor nivel de ingreso, tomando por tanto el ingreso acumulado de los siete deciles con menor ingreso.

INEGI 2002	Distribución ingresos individuales	Ingreso por decil (Pesos)	Ingreso per cápita por decil (Pesos)
decil 1	1,64%	10.429.432.333	12.120
decil 2	2,91%	18.543.704.871	21.549
decil 3	3,90%	24.860.309.333	28.890
decil 4	4,92%	31.359.748.811	36.443
decil 5	6,12%	39.011.413.058	45.334
decil 6	7,43%	47.399.111.031	55.082
decil 7	9,25%	59.000.233.892	68.563
decil 8	11,86%	75.662.276.544	87.926
decil 9	16,42%	104.767.766.606	121.749
decil 10	35,56%	226.821.861.404	263.586

→ No bancarizada

Paralelamente, calculo también el ingreso por decil de los hogares, dividiendo el ingreso total estimado por decil entre el 10% de la población que estima el censo realizado en el año 2000 de la federación y de México D.F.. Este censo, estimaba la población de México D.F. en 8,6 millones de personas, obteniendo por tanto una población de 860.000 personas por decil de ingreso.

Siguiendo este análisis, obtenemos que a partir de la población no bancarizada de 6. 023. 667 personas en México D.F., el ingreso no bancarizado y por tanto

⁵⁹⁹ Encuesta nacional de ingresos de hogares (INEGI), 2002

⁶⁰⁰ INEGI, 2002

⁶⁰¹ Banco Mundial 2003

potencialmente bancarizable es de 230. 603. 953. 329 pesos, representando el 36,15% del ingreso total de los hogares de México D.F. Dividiendo el ingreso no bancarizado de los hogares entre la población no bancarizada obtenemos un ingreso no bancarizado per cápita de 38. 283 pesos, representando un 51,65% del ingreso per cápita medio de México D.F.

	Carcaterísticas segmento	Respecto Media DF
Población no bancarizada	6.023.667	70,00%
Ingreso per cápita (Pesos)	38.283	51,65%
Ingreso bancarizable (Pesos)	230.603.953.329	36,15%
Población bancarizada	2.581.572	30,00%
Ingreso per cápita (Pesos)	157.753	212,82%
Ingreso bancarizado (Pesos)	407.251.904.553	63,85%

En el análisis de escenarios de captación de depósitos, voy a tomar seis hipótesis de captación tanto del ingreso de los hogares no bancarizado anteriormente estimado como de captación de la remesas recibidas en México D.F.. Estas hipótesis, analizarán desde el 1% de captación hasta el 50% de captación, obteniendo por tanto diferentes niveles de generación de crédito e impacto en el desarrollo económico de México D.F.

De especial relevancia es considerar el primer escenario, ya que como la tabla siguiente muestra captar el 1% de la población estimada no bancarizada de México D.F. supone alcanzar un número de clientes menor al número de acreditados con los que actualmente cuenta el Fondeso⁶⁰², por lo que parece que este escenario es el mínimo posible de captación sin un esfuerzo comercial relevante.

Por otra parte, y como punto del control del modelo calculo también cuál sería la población atendida por agente del sistema de ahorro y crédito popular en México D.F. en cada uno de los escenarios, obteniendo que en ninguno de ellos la población atendida sería superior a la media de la población atendida por las agencias bancarias de la banca comercial en México⁶⁰³.

ESCENARIOS ANALIZADOS		
Captación	Población estimada	Población atendida por agencia
1%	60.237	45
5%	301.183	223
10%	602.367	446
15%	903.550	669
25%	1.505.917	1.115
50%	3.011.834	2.231

⁶⁰² Estimados en 80.000

⁶⁰³ Estimada en 5.000 personas por agencia bancaria

El primer análisis del impacto económico presenta el crecimiento económico potencial de México D.F. a partir de los seis escenarios de captación de depósitos antes descritos. En cada uno de dichos escenarios, aplico un multiplicador de generación de crédito de por un peso recibido en depósitos 0,9 pesos generados en créditos.

El crédito originado en cada uno de los escenarios, lo divido por el producto interior bruto estimado de México D.F. en el año 2005, obteniendo la importancia porcentual de dicho crédito sobre el PIB. Este porcentaje lo multiplico por el multiplicador del crédito estimado en el crecimiento económico, obteniendo un impacto estimado en el PIB per cápita de México D.F.. Dicho impacto en el PIB per cápita lo multiplico por la población de México D.F.⁶⁰⁴, obteniendo el impacto agregado en el desarrollo económico del distrito federal en función de los escenarios de captación de ingreso.

Dicho análisis muestra que el impacto de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste puede oscilar entre los 2.078 millones de pesos en el escenario en el que sólo se captara el 1% del ingreso de los hogares no bancarizados de México D.F., hasta 103.908 millones de pesos, impacto económico obtenido si se captara el 50% de dichos ingresos.

Impacto económico por ingresos no bancarizados de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros propuesto para México D.F.

Escenarios captación ingresos	1%	5%	10%	15%	25%	50%
Depósitos	2.306.039.533	11.530.197.666	23.060.395.333	34.590.592.999	57.650.988.332	115.301.976.665
Multiplicador crédito	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Crédito originado	2.075.435.580	10.377.177.900	20.754.355.800	31.131.533.699	51.885.889.499	103.771.778.998
Porcentaje PIB 2005	0,14%	0,68%	1,36%	2,05%	3,41%	6,82%
Impacto crecimiento per cápita	242	1.208	2.415	3.623	6.038	12.075
Impacto P/C crecimiento económico D.F. Pesos	2.078.179.902	10.390.899.509	20.781.799.018	31.172.698.527	51.954.497.544	103.908.995.088

La segunda cuantificación del impacto económico de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste, incluye como variable la recepción de remesas integradas como depósitos en el sistema de ahorro y crédito de México D.F. coordinado por el Fondeso.

Tomando como remesas recibidas estimadas para el año 2005, la cantidad de 1.200 Millones de EUA dólares⁶⁰⁵ y utilizando como tipo de cambio 10.8 pesos por EUA dólar, obtengo como remesas recibidas estimadas en México D.F. para 2005 12.960 millones de pesos. A esta cantidad de ingresos, le aplico los mismos

⁶⁰⁴ Censo INEGI, 2000

⁶⁰⁵ Banxico, 2005

escenarios anteriores, obteniendo una estimación de depósitos captados, crédito generado e impacto en el desarrollo económico de México D.F..

Aplicando este modelo, obtengo que el impacto económico de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste para la captación de remesas de inmigrantes podría generar un crecimiento económico en México D.F. de entre 116 millones de pesos (1% de captación de remesas) hasta 5.839 Millones de pesos (50% de captación de remesas para depósitos del sistema de ahorro y crédito popular coordinado por el Fondeso).

Impacto económico por captación de remesas de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros propuesto para México D.F.

Escenarios captación de remesas	1%	5%	10%	15%	25%	50%
Depósitos provenientes de remesas	129.600.000	648.000.000	1.296.000.000	1.944.000.000	3.240.000.000	6.480.000.000
Multiplicador crédito	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Crédito originado	116.640.000	583.200.000	1.166.400.000	1.749.600.000	2.916.000.000	5.832.000.000
Porcentaje PIB 2005	0,01%	0,04%	0,08%	0,11%	0,19%	0,38%
Impacto crecimiento per cápita	14	68	136	204	339	679
Impacto P/C crecimiento económico D.F. Pesos	116.794.232	583.971.158	1.167.942.316	1.751.913.474	2.919.855.789	5.839.711.579

La cuantificación del impacto económico de la captación de los ingresos de la población no bancarizada, así como de la remesas de inmigrantes recibidas en México D.F. nos permite totalizar el impacto económico que tendría la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo costo. Totalizando ambos impactos, obtenemos que en el escenario de captación del 1% (escenario mínimo), el impacto económico total sería de 2.194 millones de pesos, mientras que en el escenario máximo analizado del 50% de captación, obtendríamos un impacto económico de 109.748 millones de pesos.

Impacto económico total de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros propuesto para México D.F.

Escenarios captación ingresos	1%	5%	10%	15%	25%	50%
Depósitos	2.435.639.533	12.178.197.666	24.356.395.333	36.534.592.999	60.890.988.332	121.781.976.665
Multiplicador crédito	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Crédito originado	2.192.075.580	10.960.377.900	21.920.755.800	32.881.133.699	54.801.889.499	109.603.778.998
Porcentaje PIB 2005	0,14%	0,72%	1,44%	2,16%	3,60%	7,20%
Impacto crecimiento per cápita	255	1.275	2.551	3.826	6.377	12.754
Impacto P/C crecimiento económico D.F. Pesos	2.194.974.133	10.974.870.667	21.949.741.333	32.924.612.000	54.874.353.334	109.748.706.667

En el segundo apartado de la cuantificación del impacto económico de la aplicación del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste,

analizaré la sustentabilidad de dicha modelo en función de los ingresos y los costes que genere, para a partir de ahí concluir si necesitará o no de ayuda gubernamental o subsidios públicos.

Los ingresos del sistema de ahorro y crédito popular del Distrito federal los obtendré calculando separadamente los ingresos procedentes por la captación de depósitos generados por ingresos no bancarizados, y por ingresos procedentes de remesas de inmigrantes. Los primeros, generarán en el modelo que he utilizado margen financiero sobre depósitos y margen financiero sobre el crédito calculado anteriormente en función de los diferentes escenarios.

Para el cálculo del margen financiero sobre depósitos, utilizaré la tasa de Cetes a 28 días, que a fecha de cálculo se situaba en el 9,61%⁶⁰⁶. El cálculo del margen financiero sobre crédito, lo obtendré estimando una tasa anual del 15%. Esta hipótesis, es muy conservadora ya que actualmente el Fondeso ofrece microcréditos a una tasa del 24%.

En el modelo del cálculo de ingresos, no voy incluir ingresos procedentes de la tasa de descuento ya que como se analizó anteriormente el sistema por imperativo regulatorio deberá funcionar sobre una plataforma privada no bancaria, que para favorecer la adhesión de comercios se iniciará con una tasa de descuento del 0%. Asimismo, tampoco incluiré en el análisis ningún ingreso procedente de otras comisiones tales como las tasas de retirada de efectivo, que superan el 4 por 100 en la banca comercial de México. Otra fuente de ingresos que no consideraré, será el mercado potencial de pagos a terceros estimado para todo el país en 2.800 millones de pesos⁶⁰⁷, y que estaría disponible si el sistema de ahorro y crédito popular se adheriera a "La red de la gente".

Para el cálculo procedente de la captación de remesas utilizaré las mismas hipótesis de negocio, con una fuente de ingresos adicionales que en este caso será el porcentaje de la comisión de envío recibido por el sistema de ahorro y crédito popular de México D.F.. Ésta comisión de envío, la estimo a partir de la comisión media de remesas a México que es del 7%⁶⁰⁸. Sobre esta comisión, calculo el 20% que es la parte que se lleva la red de distribución compuesta en este caso por la "Red de la gente". Sobre este valor, aplico el 70% que es lo que se llevaría la red de ahorro y crédito popular de México D.F. sobre el total recibido por "La red de la gente".

Bajo estas hipótesis, los ingresos del sistema de ahorro y crédito popular del D.F. se estiman entre 353 Millones Pesos (1% de captación) y 17.674 Millones de Pesos (50 % de captación).

⁶⁰⁶ Octubre, 2005

⁶⁰⁷ Bansefi, 2005

⁶⁰⁸ FOMIN, 2004

Ingresos del sistema de ahorro y crédito popular propuesto de México D.F.

ESCENARIOS	HIPOTESIS	1%	5%	10%	15%	25%	50%
BANCARIZACION							
Mf, depósitos, cetes 28 días (10% inversión)	10%	22.161.040	110.805.200	221.610.399	332.415.599	554.025.998	1.108.051.996
MF crédito	15%	311.315.337	1.556.576.685	3.113.153.370	4.669.730.055	7.782.883.425	15.565.766.850
Tasa de descuento, sistema privado	0%	0	0	0	0	0	0
Tasa retirada efectivo	0%	0	0	0	0	0	0
TOTAL BANCARIZACION		333.476.377	1.667.381.885	3.334.763.769	5.002.145.654	8.336.909.423	16.673.818.845
REMESAS							
Comisiones: 70% de la comisión media (7%) del 50%	0,98%	1.270.080	6.350.400	12.700.800	19.051.200	31.752.000	63.504.000
Mf, depósitos, cetes 28 días (10% inversión)	10%	1.245.456	6.227.280	12.454.560	18.681.840	31.136.400	62.272.800
MF crédito	15%	17.496.000	87.480.000	174.960.000	262.440.000	437.400.000	874.800.000
otros comisiones	0%						
Tasa de descuento, sistema privado	0%	0	0	0	0	0	0
Tasa retirada efectivo	0%	0	0	0	0	0	0
TOTAL REMESAS		20.011.536	100.057.680	200.115.360	300.173.040	500.288.400	1.000.576.800
TOTAL INGRESOS		353.487.913	1.767.439.565	3.534.879.129	5.302.318.694	8.837.197.823	17.674.395.645

En el apartado de costes, he dividido las diferentes líneas de costes en función de su asignación teórica al Fondeso o a la red de distribución. Esta asignación sin embargo, debería ajustarse con la debida asignación de las fuentes de ingresos antes determinadas que también deberían corresponder no sólo al Fondeso sino también a sus socios, fundamentalmente a su red de distribución.

Por partidas en el modelo he incluido primeramente el coste de adhesión a “La red de la gente”, que es de 13.000 pesos anuales. Éste coste, como describí anteriormente permite a las entidades adheridas ofrecer todos los productos que está red provee y no sólo la de remesas, aunque éstas son las únicas que he incluido como fuente de ingresos.

El segundo coste incluido en el modelo es el coste regulatorio, estimado en 1.900 dólares mensuales⁶⁰⁹. La tercera línea de coste, es la inversión en capital que contrariamente a los dos líneas anteriores no es un coste anual y por tanto se trata de una inversión necesaria sólo una vez en el tiempo. La estimación que he hecho del capital necesario, ha sido de de un millón y medio de pesos⁶¹⁰.

La cuarta línea de coste incluida es el coste de operación actual del Fondo desarrollo social de la Ciudad de México estimado en 44 millones de pesos anuales. La quinta línea de coste se refiere a la infraestructura necesaria para que las delegaciones del Fondeso pudieran acceder al sistema mediante un PC, impresora, línea telefónica y vía de Internet de alta velocidad. Al coste de esta infraestructura estimado en 12.000 pesos anuales por delegación, hay que sumarle los 5.000 pesos anuales por delegación necesario para acceder a la plataforma de productos de Bansefi (Integra T).

⁶⁰⁹ CGAP, 2005

⁶¹⁰ El rango de requerimientos de capital posibles era de entre 300.000 pesos y 15 Millones de pesos

La sexta línea de coste, se refiere a la inversión necesaria para la creación de un scoring de adquisición y comportamiento, tal y como describí tanto en el apartado de descripción del modelo de distribución de servicios financieros a bajo coste como en el apartado de aplicación a México D.F.. Dicho coste, que podemos considerar parcialmente inversión y parcialmente gasto operativo lo he estimado en 10 millones de pesos para el primer año de operación.

Las cuatro últimas líneas de coste asignado al Fondeso, son las líneas que estiman los gastos por mora en el crédito generado y por retribución de depósitos. La mora que he estimado es del 10% de crédito generado total, mientras que la retribución media de los depósitos tomada ha sido del 4%.

La estimación de mora, es muy conservadora⁶¹¹ ya que se sitúa muy por encima de la mora tanto del sistema de ahorro y crédito popular en México⁶¹² como de las entidades financieras que utilizan las metodologías de riesgo antes descritas⁶¹³, y cuyo coste se ha incluido en este caso de negocio. Por otra parte, el coste de remuneración de depósitos supuesto está muy por encima también de la media del sector financiero Mexicano.

Las partidas de coste que he asignado a la red de distribución, son en primer lugar la infraestructura necesaria para dicha red similar a la descrita para las delegacionales y cuyo gasto sería de 12.000 pesos anuales. A este coste habría que añadir, como en el caso del coste de las delegaciones antes descrito, 5.000 pesos por agentes de distribución, coste necesario para acceder a la base de productos de Bansefi "Integra T".

Bajo estas premisas, los costes del sistema de ahorro y crédito popular del D.F. totalizarían entre 390 Millones Pesos (1% de captación) y 15.651 Millones de Pesos (50 % de captación). De estos costes, debemos diferenciar aquellos que se refieren a partidas de inversión a realizar en un solo año y no con posterioridad, tal y como la constitución del capital de la Sofipo 1,5 Millones de pesos, y la inversión inicial para gastos varios (fundamentalmente análisis de la bases de datos), estimada en 10 Millones de pesos.

⁶¹¹ Generando solamente un 2% de margen financiero sobre crédito

⁶¹² Estimada en el 6%

⁶¹³ Estimado en el 3%

Costes del sistema de ahorro y crédito popular propuesto de México Distrito Federal

COSTES FONDESO							
costes remesas bansefi anuales	anuales	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000
costes regulatorios anuales	anuales	246.240	246.240	246.240	246.240	246.240	246.240
Capital Sofipo (Inversión)	INV	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
infraestructura actual fondeso anual	anuales	44.111.809	44.111.809	44.111.809	44.111.809	44.111.809	44.111.809
Infraestructura delegacional anual	anuales	289.000	289.000	289.000	289.000	289.000	289.000
Inversión desarrollo	INV	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
coste mora bancarización	10%	207.543.558	1.037.717.790	2.075.435.580	3.113.153.370	5.188.588.950	10.377.177.900
coste depósitos bancarización	4%	92.241.581	461.207.907	922.415.813	1.383.623.720	2.306.039.533	4.612.079.067
coste mora remesas	10%	11.664.000	58.320.000	116.640.000	174.960.000	291.600.000	583.200.000
coste depósitos remesas	4%	5.184.000	25.920.000	51.840.000	77.760.000	129.600.000	259.200.000
TOTAL COSTES FONDESO		367.609.188	1613405746	3170651442	4727897139	7842388532	15628617015
COSTES RED DE DISTRIBUCION							
infraestructura red de distribución	12000	16.116.000	16.116.000	16.116.000	16.116.000	16.116.000	16.116.000
coste productos bansefi anual	5000	6.715.000	6.715.000	6.715.000	6.715.000	6.715.000	6.715.000
TOTAL COSTES RED DE DISTRIBUCION		22.831.000	22831000	22831000	22831000	22831000	22831000
TOTAL COSTES		390.440.188	1.636.236.746	3.193.482.442	4.750.728.139	7.865.219.532	15.651.448.015

Resultado de este análisis del caso de negocio, podemos asegurar la autosustentabilidad del sistema de ahorro y crédito popular de México D.F. utilizando el modelo descrito en esta tesis, a partir de la obtención de un 5% de cuota de mercado no bancarizada. En efecto, El sistema de ahorro y crédito popular es sostenible a partir de este escenario, obteniendo el primer año de operación desde un beneficio de 131 Millones de Pesos (5%) hasta un beneficio de 2.022 Millones de Pesos (50%) .

Resultado financiero del sistema de ahorro y crédito popular propuesto de México Distrito Federal

ESCENARIOS	HIPOTESIS	1%	5%	10%	15%	25%	50%
BANCARIZACION							
TOTAL BANCARIZACION		333.476.377	1.667.381.885	3.334.763.769	5.002.145.654	8.336.909.423	16.673.818.845
REMESAS							
TOTAL REMESAS		20.011.536	100.057.680	200.115.360	300.173.040	500.288.400	1.000.576.800
TOTAL INGRESOS		353.487.913	1.767.439.565	3.534.879.129	5.302.318.694	8.837.197.823	17.674.395.645
COSTES FONDESO							
TOTAL COSTES FONDESO		367.609.188	1613405746	3170651442	4727897139	7842388532	15628617015
COSTES RED DE DISTRIBUCION							
TOTAL COSTES RED DE DISTRIBUCION		22.831.000	22831000	22831000	22831000	22831000	22831000
TOTAL COSTES		390.440.188	1.636.236.746	3.193.482.442	4.750.728.139	7.865.219.532	15.651.448.015
RESULTADO		-36.952.275	131.202.819	341.396.687	551.590.555	971.978.291	2.022.947.630

El único escenario en el que el sistema de ahorro y crédito popular no es autosostenible es el escenario en el que sólo se obtuviera una cuota de mercado del 1%. En este escenario, como analicé anteriormente los clientes obtenidos serían menos que los actuales acreditados del Fondeso, por lo que se puede argumentar que todos los costes necesarios de creación de la red comercial serían innecesarios, así como los costes de generación de un scoring de riesgos ya que se tiene la información relevante de ellos. La eliminación de estos costes de 22,8 millones de pesos y 10 millones de pesos haría que el sistema alcanzara un casi equilibrio financiero con 4,1 Millones de pesos de pérdidas.

8- CONCLUSIONES

Esta Tesis Doctoral ha analizado como solucionar el problema de la falta de acceso a los servicios financieros básicos que sufre México, y que a mi entender se explica por un problema de oferta inadecuada de servicios financieros y no por falta de demanda de dichos servicios por parte de la población.

Este problema se ha analizado teniendo en cuenta el contexto en el que operan las entidades financieras en México, mediante un análisis de los puntos fuertes y débiles del sistema financiero de este país. También se han repasado las iniciativas e instituciones que actualmente operan en el sector del ahorro y crédito popular en México. Todo ello nos permite contextualizar el problema de falta de acceso a servicios financieros en este país, cuyo ratio es de los más bajos de entre los países analizados tanto en acceso a medios de pago, en acceso a mecanismos de depósito como en acceso al crédito.

La solución a este problema se ha planteado desarrollando un modelo alternativo de oferta de servicios microfinancieros, partiendo de los elementos de la oferta de servicios financieros que en México explican el bajo nivel de acceso descrito anteriormente. Las causas explicativas de este bajo nivel de acceso a los servicios financieros son la baja densidad de oficinas bancarias, los altos precios de los servicios financieros ofrecidos, las metodologías inadecuadas de análisis de riesgos crediticios y un marco regulatorio inapropiado.

La solución que esta Tesis Doctoral ha presentado, resuelve estos problemas mediante la aplicación de mejores prácticas bancarias ya existentes y la optimización del impacto de las remesas de inmigrantes recibidas en el país. Desde el punto de vista teórico, el modelo enfatiza la disminución de costes de transacción y asimetrías de información asegurando la función que las entidades financieras deben realizar para optimizar su impacto en el desarrollo económico de un país.

El modelo que propone esta Tesis Doctoral, basado en cinco elementos resuelve los problemas que explican la baja bancarización en México. El primer elemento es la utilización de productos financieros de banca electrónica, cuyo uso permite resolver el problema de altos precios gracias a su eficiencia de costes. Adicionalmente, desde la perspectiva de los ingresos, su utilización permite una mejor adaptación a las necesidades de los segmentos de bajos ingresos, aumentando los ingresos sin necesidad de aumentar los precios gracias al mayor uso que los clientes hacen de ellos.

El segundo elemento, desarrolla redes de distribución alternativas de bajo coste que permiten distribuir servicios financieros en zonas donde actualmente no existe presencia de agencias bancarias. Estas redes, dado su bajo coste operativo permiten distribuir servicios financieros a segmentos de bajos ingresos rentablemente.

El tercer elemento del modelo, permite desarrollar metodologías de riesgo alternativas para los segmentos de bajos ingresos a partir de la utilización de productos de banca electrónica. Estas metodologías aplicables tanto en la originación del crédito como en su seguimiento, permiten aumentar el volumen del crédito concedido manteniendo tasas de morosidad reducidas. Dicha morosidad reducida, permite mantener la rentabilidad del modelo propuesto, aún aumentando el volumen de negocio y el número de clientes con bajos ingresos servidos.

El cuarto elemento permite la optimización del impacto de las remesas, mediante la utilización de las sinergias tanto operacionales como de ingreso que existen entre el negocio bancario y la industria de las remesas. La explotación de dichas sinergias, permite distribuir rentablemente servicios financieros a los clientes de las compañías remesadoras, normalmente personas con bajo o inexistente acceso a servicios financieros.

El último elemento del modelo propuesto, es el desarrollo de un sistema nodal en red que genere las economías de escala necesarias para la implantación de un modelo de distribución de servicios financieros como el propuesto. En efecto, los elementos antes mencionados necesitan de una escala que la mayor parte de las pequeñas entidades de ahorro y crédito popular en México no tienen, por la que la creación de una red con un proveedor o proveedores de servicios común se hace necesario para asegurar la sustentabilidad financiera del modelo.

Los cinco elementos del modelo descrito anteriormente, aseguran como muestro en el capítulo séptimo la sustentabilidad financiera del modelo. Dicha sustentabilidad financiera es fundamental para solventar el problema que planteo en esta tesis, ya que el bajo acceso a servicios financieros básicos en México se explica por la aplicación de modelos de distribución de servicios financieros no adecuados para los segmentos de bajos ingresos. Por tanto, el impacto en el desarrollo económico que estimo en el capítulo séptimo sólo será efectivo si previamente se asegura la sustentabilidad financiera del sistema

Dicha sustentabilidad podría asegurarse también mediante subvención pública de modelos no rentables como los actuales. La experiencia en Latinoamérica indica sin embargo, que dicha ayuda pública termina a largo plazo por desaparecer y con ella los sistemas financieros dependientes de esta ayuda. Por tanto el modelo que presento en esta tesis, pretende asegurar la independencia de los sistemas microfinancieros de dicha ayuda pública mediante su autofinanciación.

Los resultados financieros del modelo aplicado al caso de México Distrito Federal muestran como con una inversión inicial muy reducida, la aplicación de las medidas propuestas combinada con la utilización de los instrumentos ya existentes que el Gobierno del Distrito Federal tiene en marcha para generar microcréditos a segmentos sin acceso al sistema financiero formal, podría crear un sistema nodal en red con socios y proveedores privados que pudiera ser rentable para estos, y que cumpliera con los fines sociales que el gobierno local debe perseguir.

Los resultados que esta Tesis Doctoral presenta, muestran vías alternativas a las tradicionalmente utilizadas tanto por los organismos multilaterales como por los gobiernos nacionales para resolver el problema del bajo acceso a los servicios financieros de los segmentos de menor ingreso, mediante una propuesta que pudiera tener aplicación en gran parte del mundo en desarrollo. Este modelo, explota los avances existentes en la industria bancaria, que combinados con ciertos elementos de política pública, pudieran hacer que la financiación pública/multilateral que se dirigiera a estos proyectos fuera más eficiente.

BIBLIOGRAFÍA**CAPÍTULO II- RELACIÓN ENTRE ACCESO AL SISTEMA FINANCIERO Y DESARROLLO ECONÓMICO**

- Aghion, Phillippe and Peter Howitt, "A model of growth through creative destruction" *Econometrica* LX. pp. 323-51. 1992
- Beck, Thorsten , Ross Levine, y Norman Loayza. "Finance and the sources of growth". *Journal of financial Economic* 58 (1-2): pp.261-300. 2000.
- Coco, Giuseppe. "On the use of collateral". *Journal of economic surveys* 14(2): pp. 191-214. 2000.
- Demirguç-Kunt, Asli y Maksimovic, Vojislav. "Financial Constraints , uses of Funds and Firm Growth: An International Comparison". Mimeo. World Bank 1996.
- Deveraux, Michael B. And smith Gregor, W. "International Risk Sharing and Economic Growth". *International Economic Review* 35 (4), pp 535-50. Agosto 1994.
- Galindo, Arturo, Alejandro Micco y Guillermo Ordóñez. Y G.Suárez. "Credit Cycles and Financial Protection". Inter-American Development Bank. Washington D.C. Unpublished. 2004.
- Global Insight. "The Virtuous Circle: Electronic Payments and Economic Growth". San Francisco. Junio 2003.
- Goldsmith, Raymond W. "Financial Structure and Development". New Haven, CT: Yale University Press, 1969.
- Grossman, Gene and Elhanan Helpman "Quality Ladders in the Thery of Economic Growth" *Review of Economic studies*, LVIII (1991) pp. 43-61.
- Jayaratne, Jith y E. Strahan, Phillip. "The finance growth nexus. Evidence from Bank Branch Deregulation". *Quarterly Joournal of economics*, August 1996, 11 (3), pp. 639-70.
- King, R. And R. Levine. "Finance and Growth. Schumpeter Might be right". *Quarterly Journal of economics* 108 (3): 717-37. 1993.
- Levine Ross y David Renelt. "A sensitivity analysis of cross country growth regressions". *American economic review* LXXXII (1992), 942-63.
- Levine, Bencivenga, Valerie R. And smith Bruce D. "Financial intermediation and endogenous Growth". *Review of economic studies*, April 1991, 58 (2). Pp 195-209.
- Levine, Ross "Stock Markets, Growth and Tax policy". *Journal of Finance*, september 1991, 46 (4). Pp 1445-65
- Lucas, Robert E. J. "On the mechanisms of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, July 1988, 22 (1), pp3-42
- Mathieson, Donald J. Garry J.Schinasi and others. "International capital markets: developments, prospect and key policy issues". Washington D.C: International Monetary Fund. 2001.

- Mckinnon, Ronald I. "Money and Capital in economic development". Washington , DC. Brooking Institution. 1973.
- Obstfeld, Maurice "Risk Taking, Global Diversification and Growth". American economic review, December 1994, 84 (5), pp. 1310-29.
- Rajan, Raghuram G., y Luigi Zingales. "Financial Dependence and growth". American Economic Review 88 (3): 559-86. 1998.
- Robinson, Joan. "The Generalization of the General Theory. The rate of interest and other essays". London: Macmillan, 1952. pp.67-146
- Rojas-Suárez, Liliana and Steven R.Weisbrod. "Financial market fragilities in Latin America" From banking crisis resolution to current policy challenges. IMF Working Paper no. 94/117. International Monetary Fund, Washington D.C.1994.
- Romer, Paul M., "Endogenous Technological Change", Journal of Politcal Economy, XCVIII(1990), S71-S102.
- Schumpeter J. "The theory of economic Development". Harvard University Press. Cambridge. MA. 1911.
- Sheifer, Andrei and Vishy Robert W. "Large Shareholders and corporate control". Journal of Political Economy, June 1986, 96(3), pp 461-88.

<p>CAPÍTULO III- DESARROLLO DE SISTEMA FINANCIERO Y ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS EN MÉXICO</p>
--

- Acle, Alfredo y M. Vega. "La empresa pública: desde fuera, desde dentro.México", Premio Nacional de Administración Pública, inap, 1985.
- Aspe Armella, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica, México", Fondo de Cultura Económica.1993.
- Banco de México , "Convenio para la creación del Fobaproa", México, shcp-Banco de México (mimeo).1994.
- Banco Interamericano de Desarrollo. "Desencadenar el crédito. Como ampliar y estabilizar la banca". Informe 2005. Progreso económico y social en América Latina.Washington D.C. 2005.
- Bank for International Settlements: "Comparative analysis of composition of M1". Basilea. 2000
- Calvo, Guillermo, et al. "Special issue on Mexico", Journal of International economics, vol. 41, 3 y 4, noviembre.1996
- Comisión Nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros (Condusef). "Las cajas de ahorro: proteja su dinero". México. Mayo 2002.
- Commision for Labor Cooperation in North America."North American Labor Markets". Washington D.C. 2003.
- Consultative Group on Assisting the Poor(CGAP). "Mexico: Country-level savings assessment", Washington D.C.2005
- Díaz-Alejandro, Carlos. "Good bye financial repression. Hello financial crash", Journal of development economics, 19.1985.

- Donges, William R. "Retail Payment Systems-A vision for Egypt". Washington D.C. World Bank Research Paper. 2002.
- Ebrard, Marcelo. "Fobaproa, la oportunidad perdida", Gabriel Sekely (coord.), Fobaproa e IPAB: el acuerdo que no debió ser, Océano, México.1999.
- Ejea, G., C. Leriche y E. Quintana. "Mercados de valores, crisis y nuevos círculos financieros en México 1970-1990", México, UAM-A.1991.
- French Davis, Ricardo. "Reformando las reformas, México", Fondo de Cultura Económica.1999.
- Garrido Celso. "Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México", UAM Azcapotzalco-Siglo XXI. México. 2005
- Garrido Celso. "Ahorro y sistema financiero en México", UAM Azcapotzalco-Grijalbo. México 1996.
- Garrido, Celso. "Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México", Economía: teoría y práctica, 12, México, UAM. 1988.
- Gavito, Javier. Entrevista en el contexto de la conferencia sobre remesas organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo (FOMIN). Washington D.C. Junio 2005.
- Gribomont y Rimez . "¿Por qué el desarrollo estabilizador era desestabilizador?", El trimestre económico, México.1979.
- Gunther, Held. "¿Liberalización o desarrollo financiero?", Revista de la Cepal, 54, diciembre, Santiago, Chile.1994.
- Gurría, José Ángel. "La política de la deuda externa", México, Fondo de Cultura Económica.1993.
- Hernandez Laos. Estudio no publicado sobre la necesidades de crecimiento para el combate de la pobreza. Universidad Autónoma Metropolitana. México. 2001.
- Herring, Richard J. y Anthony M. Santomero. "The corporate structure of financial conglomerates", Journal of financial services research, N.Y. 1990.
- Humphrey, David B. "U.S. Flow and Card payments Over 25 Years". Conference on Innovation in Financial Services and Payments. Federal Reserve Bank of Philadelphia. Mayo 2002.
- Kitchen, Ricardo L., "El financiamiento de los países en desarrollo", México, cemla-Banco Internacional.1990
- Leriche, C. y G. Ejea. "Mercado de valores y financiamiento en la transición actual de la economía mexicana", A. Gutiérrez y C. Garrido (coord.), Transiciones financieras y TLC, México, Ariel.1994.
- Levine, Ross y Sara Zervos. "Stock Markets, Banks and economic growth". American Economic Review 88(3): 537-559. 1998.
- Mancera Aguayo, Miguel. "La experiencia mexicana en las entradas de capital", El mercado de valores, 3, marzo, México.1995.
- Mansell Carstens, Catherine , "Las nuevas finanzas en México", México, itam-imef.1992.

- McKinnon, Ronald I., "The order of economic liberalization, Baltimore, The John Hopkins University Press". 1993.
- Ocampo, José Antonio (coord.), "Globalización y desarrollo", Santiago, cepal. 2002.
- Peres, Wilson y G. Stumpo (coord.). "Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe", México, Siglo XXI.2002.
- Polackova, W." Government Contingent Liabilities. Washington": World Bank, Documento de trabajo 1998.
- Quijano, José Manuel. "México estado y banca privada", Ensayos del CIDE, México.1981.
- Rajan, Raghuram G. Y Zingales, Luigi. "Financial dependance and growth". American Economic Review 88(3): 559.-586. 1998.
- Ruíz Durán, Clemente. " Los desbancarizados y el problema de los mercados financieros segmentados". México D.F. Comercio Exterior. Julio 2004.
- Salas-Porras, A."The Mexican business class and the Processes of Globalization:Trends and Counter-trends", Londres, London School of Economics,University of London,1997.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. "Programa Nacional para el Financiamiento del Desarrollo" (varios años), México. 1997.
- Solís, et al.. "Bancos y crisis bancarias", México, uam-i.(1998)
- Stiglitz Joseph. " El malestar en la globalización", Buenos Aires, Taurus.2002.
- Swary, Itzhak y Barry Topf. "La desregulación financiera global", México, Fondo de Cultura Económica.1993.
- Tello, Carlos . "La nacionalización de la banca en México", México, Siglo XXI.1984.
- The Federal Reserve Bank of Chicago. "Chicago Fed Letter, número 162". Febrero 2001
- Thomson, Learning, Katz ."Structural reforms, technological gaps and economic development: a Latin American perspective", Industrial and corporate change, vol. 12, 2, Londres.2003.
- Vega, Francisco. "La singular historia del rescate bancario mexicano", edición del autor, México.1999.
- Williamson y Kuczynski. "Alter the Washington Consensus; restarting growth and reform in Latin America", Washington: IIE.2003.
- Williamson, Oliver E.. "Las instituciones económicas del capitalismo", México, Fondo de Cultura Económica.1989.
- World Bank. "World Development Indicators 2004". Washington D.C. (EUA). 2004.
- Zedillo, Ernesto. "The Program for Coverage of Exchange Risks. A general description and financial aspects", México, Ficorca (mimeo).1983.

CAPÍTULO IV - EXPERIENCIAS EN MÉXICO EN EL DESARROLLO DE SISTEMAS DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR

- Banco Interamericano de Desarrollo. “Desencadenar el crédito. Como ampliar y estabilizar la banca”. Informe 2005. Progreso económico y social en América Latina. Washington D.C. 2005.
- Banco Mundial. “Broadening Access to Financial Services among the Urban Population: Mexico city’s unbanked”. Volumen 1,2. Octubre 2003.
- Brown, Warren et al., “A cautionary Note for Microfinance institutions and donors considering developing microinsurance products”. Washington D.C. Microenterprise best practices. USAID. Diciembre 2000.
- Brown, Warren y Churchill, Craig. “Providing insurance to low income households. Part I: Primer on Insurance Principles and Products”. Washington D.C.. Microenterprise Best Practices. Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID). 1999.
- Comisión Nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros (Condusef). “Las cajas de ahorro: proteja su dinero”. México. Mayo 2002.
- Consultative Group on Assisting the Poor (CGAP). “Frequently Asked Questions”, en Microinsurance Focus, Washington D.C. . 2003
- Consultative Group on Assisting the Poor (CGAP). “Mexico: Country-level savings assessment”, Washington D.C. 2005
- Díaz Amador, María del Carmen. “El Microcrédito: experiencia mexicana, retos y oportunidades en financiamiento para emprendedores”. México. El Mercado de Valores. Diciembre 2001.
- Hidalgo, Nidia. “El microfinanciamiento y la política guberanamental Mexicana 2001-2006”. Universidad Autónoma de Chapingo, México, 2002.
- Hidalgo, Nidia. “Para asegurar a las personas de bajos ingresos: el microseguro en México”. Universidad Autónoma de Chapingo. México. 2004.
- Infosel Financiero: “Crece uno de cada cinco changarros”. México, 2 de Febrero de 2004.
- Mcguire, Paul et al., : “Getting the framework right : Policy and regulation for microfinance in Asia,”, 1998. <http://www.bwtp.org/publications/>
- Ruíz Durán, Clemente. “ Los desbancarizados y el problema de los mercados financieros segmentados”. México D.F. Comercio Exterior. Julio 2004.
- Silva, Aarón. “La respuesta gubernamental a la falta de acceso a los servicios financieros en México”, Comercio Exterior, México, Julio 2004.

CAPÍTULO V- LAS REMESAS DE EMIGRANTES RECIBIDAS EN MÉXICO

- Banco Interamericano de Desarrollo. “Desencadenar el crédito. Como ampliar y estabilizar la banca”. Informe 2005. Progreso económico y social en América Latina. Washington D.C. 2005.
- Böhnning, W.R. “The migration of workers in the United Kingdom and the European Community”. London. 1972.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). “Anuario estadístico de América Latina y el Caribe”. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 2003.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). “Fomento y Modernización del sector agroexportador en México”. Naciones Unidas. 12 Mayo 2000.
- Corbera, Isabel. “Diferenciación regional de los efectos de las remesas”. Campeche (México). Universidad de Guadalajara. Enero 2005.
- Durrand, Jorge. Emilio A. Parrado, Douglas Massey. “Migradollars and Development: a reconsideration of the Mexican case”. International Migration Review. Vol 30, No 2, 1996.
- El Colegio de la Frontera del Norte. “Problemas y Perspectivas de las Remesas de los Mexicanos y de los Centroamericanos”. Departamento de estudios económicos. México. 2002.
- Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Banco Interamericano de Desarrollo. “Sending Money Home: Remittance to Latin America and the Caribbean”. Washington D.C. Mayo 2004.
- Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Banco Interamericano de Desarrollo. Estudio realizado por Bendixen and Associates: “Receptores de Remesas en México”. Washington D.C. 2003. (<http://www.iadb.org/mif/v2/remittances.html>)
- Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Banco Interamericano de Desarrollo. Estudio realizado por Bendixen and Associates: “Remittance senders and receivers: Tracking the transnational channels”. Washington D.C. 2003. (<http://www.iadb.org/mif/v2/remittances.html>)
- Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Banco Interamericano de Desarrollo. Estudio realizado por: “Bendixen and Associates: “Survey of Remittance Senders: US to Latin America”. Washington D.C. Multilateral Investment Fund; Inter-American Development Bank. 2003. (<http://www.iadb.org/mif/v2/remittances.html>)
- González Gutiérrez, Carlos y M. Esther Schumacher. “La Cooperación Internacional de México con los Mexicano-Americanos en Estados Unidos: El caso del PCME.” México, DF: Instituto Matías Romero, 1998
- Greenwood, Michael. Hunt, Gary. McDowell, John. “Migration and employment change”. Journal of Regional Science. 1987.
- Gurak, Douglas T. , and Fe Caces . “Migration networks and the shaping of migration systems”. Oxford. 1992.

-
- Hinojosa, Raúl. “Comprehensive Migration Policy Reform in North America: The key to Sustainable and Equitable Economic Integration”. Los Ángeles. NAID Center (UCLA). 2001.
 - Hinojosa, Raúl. “Transnational Migration, Remittances and Development in North America: Globalization Lessons from the OaxaCalifornia Transnational Village/ Community Modeling Project”. Los Angeles (California EUA). Naid Center (UCLA). October 2003.
 - Hugo, Graeme. “Village community ties, village norms, and ethnic and social networks”. New York. 1981
 - International Monetary Fund: “ Statistical Yearbook”. Washington D.C.. 2004
 - Lewis, W.Arthur.“Economic development with unlimited supplies of labor”. Manchester. The Manchester School of Economic and Social Studies. 1954.
 - Lustig, N.; Arias, O. Y Rigolini, J. “Poverty Reduction and Economic Growth: A two way causality”. Washington D.C. Banco InterAmericano de Desarrollo- Technical paper POV-111. 2002
 - Mahler, Sarah J.“Constructing International Relations : The Role of transnational Migrants and other Non-state actors “. Identities Vol. 7, (2), pp 197-232. 2000.
 - Martín, Gary.“Employment and unemployment in México in the 1990’s”. Washington. Monthly Labor Review, vol 123, no11. 2000.
 - Massey, Douglas. Alarcón, Rafael .González, Humberto.Durand, Jorge. “The social process of International Migration from Western Mexico”. American Sociological Review. 1987.
 - Massey, Douglas.“International migration and economic development in comparative perspective”. Population and Development Review 14: 383-414.1989.
 - Mines, Richard. “Network migration and Mexican rural development: A case study”. New Jersey. 1984
 - Morawskava, Ewa. “The sociology and historiography of inmigration”. Virginia. Yans-McLaughlin (ed.).1990.
 - Myrdal, Gunnar.“Rich Lands and poor”. New York. 1957
 - Ondorica, Manuel.“Consejo Nacional de Población”. México. Julio 1998.
 - Orozco, Manuel and Welle, Katherine: “ Hometown associations and development: A look at ownership, sustainability, correspondence and replicability”. Washington D.C. InterAmerican Dialogue. 2004.
 - Orozco, Manuel. “ Remittances to Latin America and the Caribbean: Issues and perspectives on development”. Office for the summit of the Americas. Organization of American States. Washington D.C. September 2004.
 - Orozco, Manuel. “Family remittances to Latin America: the marketplace and its changing dynamics”. Washington D.C. InterAmerican Dialogue. 2001
 - Orozco, Manuel. “Hometown associations and their present and future partnerships: New development opportunities?”. Washington D.C. InterAmerican dialogue. September 2003

-
- Orozco, Manuel. "Transnationalism and development: trends and opportunities in Latin America". InterAmerican Dialogue. Washington D.C. 2004
 - Piore, Michael. "Birds of Pasaje: Migrant Labor in Industrial Societies". Cambridge. Cambridge University Press.1979.
 - Portes, Alejandro y Walton, John. "Labor, Class and the International System".New York. Academic Press.1981.
 - Recichert,Joshua S. "The Migrant syndrome:Seasonal U.S., Wage labor and rural development in Central Mexico". Human Organization 40:56-66. 1981
 - Rhoades, Robert E."Intra-European Migration and rural development":Lessons from the Spanish Case".Human Organization 37:136-147.1982
 - Roberts, Bryan, Frank, Reanne and Lozano- Ascencio, Fernando. "Transnational Migrant Communities and Mexican migration to the US". Ethnic and racial studies V.22, n2. March 1999.
 - Sassen, Saskia :"The Mobility of Labor and Capital: A study in international investment and labor flow". Cambridge. Cambridge University Press.1988.
 - Sjaastad, Larry A. "The costs and returns of human migration". Journal of Political Economy. 1962.
 - Solimano, Andrés. "Workers remittances to the Andean Region". Quito (Ecuador). Conferencia FOMIN. 2003.
 - Stark, Oded y Bloom, David. "The new economic of labor migration". American Economic Review 75.1985.
 - Todaro, Michael P."Internal Migration in developing countries". Geneva. International Labor Office. 1976.
 - Torres, Federico. "Las Remesas y el desarrollo rural en las zonas de alta intensidad migratoria en México". Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. México 2001.
 - Wallerstein, Immanuel."The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century". New York. Academic Press.1974.
 - West, Raymond E. "External dependency and the perpetuation of temporary migration to the United States". New Jersey. 1984
 - Winters Alan, Walmsley Terrie, Wang Zhen Kun, Grynberg Roman: "Liberalising Labour Mobility Under the Gats". London. Economic Paper 53. Commonwealth Secretariat. 2003.
 - Zarate, Germán. "The multiplier effect of remittances". FOMIN. 2004

CAPÍTULO VI- MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS
MICROFINANCIEROS DE BAJO COSTE PARA SEGMENTOS DE BAJOS
INGRESOS

- Banco Interamericano de Desarrollo. “Desencadenar el crédito. Como ampliar y estabilizar la banca”. Informe 2005. Progreso económico y social en América Latina. Washington D.C. 2005.
- Barron John M. y Staten, Michael. “The Value of Comprehensive Credit Reports: Lessons from the US Experience”. En Margaret J. Miller ed., Credit Reporting Systems and the International Economy. MIT Press. Cambridge, 2003.
- Baumol, W.J., J.C. Panzar y R.P. Willig. “Contestable markets and the theory of industrial structures”. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich. 1982.
- Bell, F.W., y N.B. Murphy. “Economies of scale and division of labor in commercial banking”. National Banking Review. 5: 131-39. 1968.
- Benston, G. and W. Smith. “A transaction cost approach to the theory of financial intermediation”. Journal of finance. 31: 215. 1976
- Benston, G.J., G.A. Hanweck y D. Humphrey. “Scale economies in banking”. Journal of Money, Credit and Banking 14(1): 435-546. 1982.
- Benston, G.J. 1965a. “Branch banking and economies of scale”. Journal of finance 20:312-31- 1965b. “Economies of scale and marginal costs in banking operations”. National banking review 2: 507-49
- Berger, A.N., G.A. Hanweck y D.B. Humphrey. “Competitive viability in banking: Scale, scope and product mix economies”. Journal of monetary economics 20(3): 501-20. 1987.
- Broecker, T. “Credit worthiness tests and interbank competition”. Econometrica 58:429-52. 1990.
- Bryant, J. “A model of reserves, bank runs and deposit insurance”. Journal of banking and finance” 43:749-61. 1980.
- Cals Güell, Joan. “El éxito de las cajas de ahorro”. Barcelona. Editorial Ariel. 2005.
- Campbell, T.S., y W.A. Kracaw “Information production, market signalling, and the theory of financial intermediation”. Journal of finance 35:863-82. 1980.
- Caskey, John B. Advisory Board Company, Community Banking Board, “The Great Journey Begins: Migration Beyond Branch Dependence”, 1993. Capítulos de “Mobile Branches” y “Electronic Payroll.”
- Clarck J.A. “Economies of scale and scope at depositary financial institutions”: A review of the literature. Economic review (Federal Reserve bank of Arkansas City, September (73): 16-33. 1988.
- Corporate Executive Board Council on Financial Competition. “Mixed Messages: Consumers’ Views on Financial Consolidation.”, Washington D.C. 2000.

-
- Craft, Gary. "Breaking Up the Financial Intermediary" Five-part series of reports published by Deutsche Bank. 1998-2000. 2002.
 - Department of the Treasury. "Survey of Non-Bank Financial Institutions.", April 4, 2000.
 - Diamond, D. "Financial Intermediation and delegated monitoring". Review of economic studies 51:393-414. 1984.
 - Diamond, D. and P. Dybvig. "Bank runs, deposit insurance and liquidity". Journal of political economy. 104 (2): 346-97. 1983.
 - Fast Company. "I Have Cards in My Wallet." Federal Reserve Bulletin. November 2000.
 - Freixas, Xavier, Jean-Charles Rochet. "Microeconomics of banking". The MIT Press. London. 1997.
 - Gale, 1993. "Branch Banking, unitary banking and competition". Department of Economics. Boston University. Mimeograph.
 - Gallego, Sonsoles; García Herreo, Alicia, Saurina, Jesús. "The Asian and European Banking Systems: The case of Spain in the quest for development and stability", Banco de España- Servicio de Estudios, Documento de trabajo número 0217. Madrid, 2002.
 - Gardener, Lolyneaux, Bisoni, Cosma, Carbó, López del Paso, Rodríguez Fernández. "Análisis sobre Cajas de Ahorros y sistema financiero". Madrid. Fundación de las cajas de ahorros confederadas. 2002.
 - Gilligan T.W. y M.L. Smirlock. "An empirical Study of joint production and scale economies in commercial banking". Journal of banking and finance 8(1): 67-77. 1984.
 - Gilligan, T, M.L. Smirlock y W. Marshall. "Scale and scope economies in the multiproduct market firm". Journal of Monetary Economics. 13 (3): 393-405. 1984.
 - Global Insight. "The Virtuous Circle: Electronic Payments and Economic Growth". San Francisco. Junio 2003.
 - Gorton, G., y G. Pennachi. "Financial intermediaries and liquidity creation". Journal of finance. 45: 49-71. 1990.
 - Greenbaum, S.G. Kantas, y I. Venezia. "Equilibrium loan pricing Under the bank-client relationship". Journal of banking and Finance 13:221-35. 1989.
 - Gurley, J. y E. Shaw. "Money in the theory of finance". Washington: Brookings institution. 1960
 - Hellwig, M. "Banking financial intermediation and corporate finance". In European Financial Integration, edited by A. Giovannini and C. Mayer. Cambridge: Cambridge University Press. 1991.
 - Hellwig, M. "Banking, financial intermediation and corporate finance". In European Financial Integration, edited by A. Giovannini and C. Mayer. Cambridge: Cambridge University Press. 1991.
 - Hogarth, Jeanne M. and O' Donnell, Kevin. "Results from the 1998 Survey of Consumer Finances"; January, 2000.
 - Hogarth, Jeanne M. and O'Donnell, Kevin. "Banking Relationships, Lower-Income Families, and Governmental Trends Toward Electronic Payment."; July, 1999.
-

-
- Holmström, B., and J. Tirole. "Financial intermediation, loanable funds, and the real sector". IDEI, Toulouse University. Mimeograph. 1993.
 - Hughes, J.P y L.J. Mester 1993a. "A quality and risk adjusted cost function for banks: Evidence on the too big to fail doctrine". Journal of productivity analysis 4(3): 293-315.
 - -1993b. accounting for the demand for financial capital and risk taking in bank cost functions. Working paper no. 93-17, Federal Reserve Bank of Philadelphia. Economic Research Division.
 - -1994. Bank Managers' Objectives. Working paper no. 94-8, Federal Reserve Bank of Philadelphia. Economic Research Division.
 - Internacional Monetary Fund. "Global financial stability report", Washington, D.C., EU, IMF.2003.
 - Jusidman, Clara. "El sector informal en México, cuadernos de trabajo, no 2" Ciudad de México. Secretaría del Trabajo y Previsión social. 1993.
 - Jusidman, Clara. "La economía informal en México". Ciudad de México. El Mercado de Valores. Agosto 2000.
 - Kim, H.Y. "Economies of scale and economies of scope in multiproduct financial institutions": further evidence from credit unions. A note. Journal of Money, Credit and Banking 18(2):220-26. 1986.
 - Kindleberger, C.P. "A financial history of Western Europe". Oxford. Oxford university Press. 1993.
 - Kolari, J. y A. Zardhooki. "Bank costs, structure and performance". Lexington, Mass.:D.C. Heath. 1987.
 - Krasa, C.M. y A.P. Villamil. "Monitoring the monitor: An incentive structure for a financial intermediary". Journal of Economic Theory 57:197-221. 1992.
 - Kroszner, R.S., and R.G. Rajan. "Is the Glass-Steagall Act justified? A study of the US experience with universal banking before 1933". American Economic Review 84(4): 810-32. 1994
 - Leland, H.E. y D.H. Pyle. "Informational asymmetries, financial structures and financial intermediation". The Journal of Finance 32:371-87. 1977.
 - Matutes C.y J. Padilla . "Shared ATM networks and banking competition". European economic review 38(5):1113-38.1994.
 - Mayer, c. "New issues in corporate finance". European economic Review 32(5): 1167-83. 1988.
 - Mckinsey Global Institute. "New Horizons: Multinational Company Investment in Developing Economies". Mckinsey and Company. 2003.
 - Merton, R.C. "Operation and regulation in financial intermediation: A functional perspective, in Operation and regulation of financial markets". Stockholm. Economic Council. 1993.
 - Mester "Traditional and non traditional banking: An information theoretic approach. Journal of banking and finance". 16(3): 545-66. 1992.
 - Mester, L. "A multiproduct cost study of savings and loans". Journal of Finance 42 (2): 423-45. -1991. Agency costs among savings and loans. Journal of Financial Intermediation 1(3): 257-78. 1987.
 - Mester, L. "Agency costs among savings and loans". Journal of financial Intermediation. 1(3): 257-78. 1991.
-

- Millon, M.H., y A.Thakor “Moral hazard and information sharing. A model of financial information gathering agencies”. Journal of Finance 40(5):1403-22. 1985.
- Mower, Eric and Associates. “Marketing and Research in Financial Services” , September 26, 2000.
- Murray, J.D y R.White. “Economies of scale and economies of scope in multiproduct financial institutions”. A study of British Colombia credit unions. Journal of finance 38 (3):887-902. 1983.
- Orozco, Manuel: “Remittances to Latin America and the Caribbean: Issues and perspectives on development”. Office for the summit of the Americas. Organization of American States. Washington D.C. September 2004.
- Padilla, Jorge y Pagano,Marco. “Endogenous communication among lenders and entrepreneurial incentives”. The Review of financial studies 10(1). 1997.
- Pagano, , M. y T. Japelli. “Information sharing in credit markets”. Journal of finance 48(5):1693-1718. 1993.
- Pagano, Marco y Japelli, Tulio. “Information sharing in credit markets”. The Journal of Finance 48(5). 1993.
- Perlado, Gonzalo. “Los sistemas CRM, elemento clave en la relación con los clientes”. Economía industrial, México, 2000.
- Pyle, D. “On the theory of financial intermediation”. Journal of finance 26 (3): 737-47. 1971.
- Rajan, R.G. “Insiders and outsiders:The choice between informed and arm’s-length debt”. Journal of Finance 47(4):1367-1400.1992.
- Ramakrishnan, R.T.S y A.V.Thakor. “Information reliability and a theory of financial intermediation”. Review of Economic Studies 51:415-32. 1984.
- Servicio de Estudios La Caixa. “Indicadores de dimensión del sistema bancario en América Latina”. Barcelona. 2002.
- Sharpe, S. “Asymmetric information, bank lending and implicit contracts”. A stylized model of customer relationships. Journal of Finance 45(4): 1069-87. 1990.
- Steinfeld, Jacob. “Development and Foreign Investment: Lessons learned from Mexican Banking”. Washington D.C. Carnegie papers. July 2004.
- Townsend, R. “Optimal contracts and competitive markets with costly state verification”. Journal of Economic Theory 21:417-25. 1979.
- Vale, B. “The dual role of demand deposits under asymmetric information”. Scandinavian Journal of Economics 95 (1): 77-95. 1993.
- Yamada, Gustavo. “La reducción de la pobreza y el crecimiento económico ambientalmente sostenible: El caso de América Latina y el Caribe”. Madrid. ICE, Número 800. Junio-Julio 2002.

CAPÍTULO VII- ANÁLISIS DE LA IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS PROPUESTO EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL

Este capítulo fue realizado en México Distrito Federal, como ejercicio de aplicación práctica del modelo propuesto anteriormente por lo que la mayor parte de la información utilizada se basa en la recolección de datos sobre el terreno y en su defecto de las páginas web listadas posteriormente. Información proveniente de estas páginas fue también utilizada en los capítulos anteriores.

- Banco Interamericano de Desarrollo: “Desencadenar el crédito. Como ampliar y estabilizar la banca”. Informe 2005. Progreso económico y social en América Latina. Washington D.C. 2005.
- Banco Mundial: “Broadening Access to Financial Services among the Urban Population: Mexico city’s unbanked”. Volumen 1,2. Octubre 2003.
- Consultative Group on Assisting the Poor (CGAP): “Microfinance in Central America and Mexico: Profile and challenges 2001”. Washington D.C 2001
- Consultative Group on Assisting the Poor (CGAP), “Mexico: Country-level savings assessment”, Washington D.C. 2005
- Financial Service Centers of America, “Customer Satisfaction Research: Final Report.” 2002
- Ley de Ahorro y Crédito Popular México: (http://www.cnbv.gob.mx/recursos/LACP_2005.doc)
- Mejía Flores, Rocío, “Instrucciones y programas para los desbancarizados en el Distrito Federal”, Comercio Exterior, México, Julio 2004.
- Ruiz Durán, Clemente, “Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional”. Universidad Nacional Autónoma de México, 2003.

Información electrónica

- Asociación Mexicana de Microfinancieras y Fondos: (<http://www.finanzaspopulares.org.mx>)
- Asociación de Bancos de México: (<http://www.abm.org.mx>)
- Banco de México (<http://www.banxico.gob.mx>)
- Banco del ahorro nacional y Servicios financieros (Bansefi): (<http://www.bansefi.gob.mx>)
- Banco Interamericano de Desarrollo : (<http://www.iadb.org>)
- Banco Mundial: (<http://www.worldbank.org>)
- Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.doc.gov>)
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores: (<http://www.cnbv.gob.mx>)
Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros: (<http://www.condusef.gob.mx>)

-
- Commision for Labor Cooperation in North America, Washington D.C. (<http://www.naalc.com>)
 - Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular: (<http://www.comacrep.org.mx>)
 - Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México (Fondeso): (<http://www.fondeso.df.gob.mx>)
 - Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo: (<http://www.iadb.org/mif>)
 - Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI); (<http://www.inegi.gob.mx>)
 - Mastercard: (<http://www.mastercard.com>)
 - Naciones Unidas, Comisión para América Latina: (<http://www.cepal.org>)
 - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico: (<http://www.ocde.org>)
 - Prodesarrollo: ([http:// www.prodesarrollo.org](http://www.prodesarrollo.org))
 - Secretaria de Desarrollo Social de México: (<http://www.sedesol.gob.mx>)
 - Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SCHP): (<http://www.shcp.gob.mx>)
 - The Consultative Group to Asssist the Poor (CGAP): (<http://www.cgap.org>)
 - United States Bureau of the Census: (<http://www.census.gov>)
 - Visa Internacional: (<http://www.visa.com>)